عالم المعرفة

107

سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب - الكويت

الشركات عابرة القومية ومستقبل الظاهرة القومية

تأليف

د. محمد السيد سعيد



سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب ـ الكويت

صدرت السلسلة في يناير 1978 بإشراف أحمد مشاري العدواني 1923 ـ 1990

107

الشركات عابرة القومية ومستقبل الظاهرة القومية

تأليف

د. محمد السعيد سعيد



نوفمبر 1986

المحتوى

المحتوى
المحتوى
المحتوى

المحتوى

تصدير

تحاول هذه الدراسة أن تجمع بين عدد من الأغراض في آن واحد. فهي تغطي موضوعا هاما يقلق الرأي العام والمجتمع العلمي، والمنظمات الدولية والدول النامية-خاصة في وطننا العربي وأفريقيا-ومن هذه الزاوية حرصت الدراسة على إعطاء الحد الأذن الضروري للإلمام بطبيعة ظاهرة الشركات عابرة القومية. ومن ناحية ثانية، فإن الاهتمامات التحليلية للكاتب قد أملت أن تأتي هذه الدراسة تجسيدا لوجهة نظر-ولا أقول نظرية متكاملة-في تشخيص الشركات عابرة القومية والعملية القائمة لتدويل الاقتصاديات المحلية في العالم، والبلدان النامية على نحو خاص. ومن ناحية ثالثة، فإن الأهداف القومية في هذه المرحلة من التطور القومي العربي تلزم الباحثين بمحاولة تعقب القوى الحاكمة لمجرى التطور الاقتصادي والاجتماعي في العالم، والتي تؤثر بشدة في العالم العربي. والشركات عابرة القومية هي لا شك إحدى أهم هذه القوى. ولذلك حرصت الدراسة على رصد العوامل الأكثر جوهرية في خصائص عمل الشركات هذه في الوطن العربي واتجاهات تأثيرها على المستقبل القومي العربي. ونفس الأمر ينطبق أيضا على أفريقيا التي تمثل، من وجهة نظر الكاتب، جرحا غائرا في ضمير الإنسانية المعاصرة، ومسؤولية خاصة لوطننا العربي في نفس الوقت.

وأخيرا فإن الدراسة قد سعت لكي تحقق هذه الأغراض من خلال أسلوب معين لعرض الموضوع يركز على العناصر الأساسية للبحث العلمي وتطبيقه على الظاهرة، وأساليب البرهنة المنطقية والحقلية حيثما يكون ذلك ممكنا وضروريا.

وأود أن أسجل عظيم امتناني للمجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب بالكويت لنشر هذا الكتاب ضمن سلسلة «عالم المعرفة» التي أصبحت مساهمتهاأساسية في تطور العقل العربي. وأود أن أعرب عن امتناني الخاص للسيد الأمين العام للمجلس، ولأستاذي الدكتور فؤاد زكريا على اتاحتهم هذه الفرصة لي.

وأخيرا أود أن أعرب عن شكري الجزيل للأستاذ مجدي صبحي الزميل بمركز الدراسات السياسية بالأهرام، والأستاذة تيتي صلاح الدين بالجامعة الأمريكية بالقاهرة على مساعدتهما في جمع مادة الفصل الثامن، وجهدهما الممتاز في هذا الصدد. وكذلك جزيل شكري للأستاذ الدكتورةناديه فرح بمركز الدراسات السياسية بالأهرام على المناقشات الثرية التي أدارتها معي حول عدد من النقاط الهامة بالدراسة. وأشكر كذلك الأستاذة حنان فهيم بالجامعة الأمريكية بالقاهرة لمساهمتها في إعداد مشوهة هذا الكتاب..

الباب الأول
ديناميات الإنتاج الدولي
والشركات عابرة القومية

توطئه

الشركات عابرة القومية هي تعبير عن / ونتاج تنظيمي، للقوانين الأساسية للتطور الرأسمالي في حقبته الراهنة. وقد استدعت هذه القوانين ضرورة تدويل الإنتاج الرأسمالي، أو بتعبير آخر جعل العمليات الأساسية للإنتاج وإعادة الإنتاج-التراكم وتنظيم عمليات العمل والتسويق والتوزيع-تتم على صعيد عالمي. وقد تم ذلك اثر حقبة أخرى استغرقت فيها القوميات الأم جل هذه العمليات. صحيح إن الصعيد العالمي كان دائما قائما بالنسبة لشركات الأعمال الرأسمالية، باعتبار أن العالم الخارجي هو مجال هام للتوسع، ولكنه لم يكن المجال الرئيس والمحدد لنمو وتطور هذه الشركات. كما أنه لم يمثل لها المجال الديناميكي فعلا للنمو. كما أن العمل على الصعيد العالمي كان في الحقبة السابقة اختيارا لإحدى الاستراتيجيات الممكنة للشركة من أجل النمو. ومن ثم كان العمل على هذا الصعيد جزئيا، وفي بعض الأحيان هامشيا بالنسبة لغالبية الشركات القائمة على الإنتاج الرأسمالي الحديث. أما في الحقبة الحالية فقد أصبح النشاط على الصعيد الدولي بؤرة وتكثيفا للقوانين الأساسية للتطور الرأسمالي، بحيث إن الرأسمالية ذاتها لم تعد نظاما ممكنا تاريخيا للإنتاج إلا مع التحول المطرد إلى نظام دولي بصورة مباشرة. ويعني ذلك تحول جزء متزايد الأهمية من عمليات الإنتاج،

والأصول المنتجة إلى الانخراط في منظومة عالمية النطاق.

ويؤدي هذا التحول بالضرورة إلى تناقض رئيس بين النطاق العالمي للتنظيم والتحكم في النشاط الاقتصادي، والنطاق القومي باعتباره الشكل الرئيس لتنظيم هيكل السياسة الدولية. فالنطاق القومي ليس مجرد جزء من نطاق عالمي أوسع، بل إنه نمط لتنظيم الحياة والأنشطة الاجتماعية بجوانبها المختلفة يتميزجوهريا عن النطاق العالمي. فإذا افترضنا جدلا أن التنظيم العالمي لعمليات الإنتاج قد سيطر سيطرة تامة على النشاط الاقتصادي الذي يتم من الناحية الفعلية المادية في النطاق الجغرافي السياسي لدول العالم المختلفة، فإن الضرورة تملي تصفية مجموعة المعايير والمبادئ المرتبطة بالقومية وسيادة الدول، ويتم بالتالي نفي القاعدة الاقتصادية والاجتماعية للقومية، كمبدأ وأساس لتنظيم الحياة في المجتمع. وعلى النقيض فإن أعمال المبادئ والمعايير القومية على النشاط الاقتصادي الذي يتم في النطاق الجغرافي السياسي للقوميات يتضمن حتما الاستقلال- ولو النسبي-عن النطاق العالمي. ولا يعني الاستقلال هنا عدم التفاعل مع الخارج بل إخضاع العمليات الأساسية للإنتاج لقواعد متميزة تضمن تحقيق مصالح ومشروعات قومية للتطور وفرض الرقابة والتحكم القومي في مسار وميكانيكية هذه العمليات.

ومن هنا يثور التساؤل حول مصير قاعدة القوميات، أو الظاهرة القومية التي شغلت السياسة العالمية طوال القرون الثلاثة السابقة على الأقل، والتي لا تزال مصدر الإلهام والخيال والحماس في أكثر بلدان العالم الثالث.

إن الإجابة على هذا التساؤل تقتضي في البداية التعرف على طبيعة عملية تدويل الإنتاج بدءا من تشخيص الشكل، أو الأشكال التنظيمية التي تفرزها هذه العملية. ثم إن الإجابة تستدعي أيضا التعرف على مدى قوة هذه العملية، والموارد الاقتصادية والسياسية للقوة التي تستطيع الشركات عابرة القومية حشدها في سياق فرض التوسع العالمي المطرد لعمليات الإنتاج التي تقودها.

فالشركات عابرة القومية تعمل في بيئة عالمية وقومية ليست من صنعها تماما، وليست بالضرورة موائمة لها تماما، بل هي تواجه في هذه البيئة عوامل ومصالح وقوى معاكسة، ومعادية أحيانا. وهذه الشركات عليها أن

تفرض مصالحها وأن تحمي آفاق تطورها عن طريق التغلب باستمرار على التناقضات التي يولدها توسعها العالمي، حتى لا تتصاعد وتتسارع هذه التناقضات وتسبب أزمة كبرى للنظام الرأسمالي ككل. وتتحدد«دينامية» هذه الشركات مثل أي منظمة أخرى لصنع القرار بقدرتها على التأقلم مع التوترات المستمرة التي تتخلق من طبيعة عملها والتغلب عليها. ويعني ذلك أن على هذه الشركات أن تتأقلم مع الضغوط التي قد تملى عليها تغيير اتجاهات عملها، وفي نفس الوقت تتطور وفقا لقوانينها الخاصة. وفي هذا السبيل تستغل الشركات عابرة القومية موارد القوة الاقتصادية والسياسية المتاحة لها في مواجهة البيئة القومية والدولية التي تجد فيها خصوما عديدين. وبالقدر الذي تعمل فيه هذه الشركات على إضعاف الأساس الاجتماعي والمادي لهؤلاء الخصوم، فإنها تضطر هي ذاتها للتكيف مع الظروف التي يخلقونها. وهذا الموقف المزدوج من الصراع والتأقلم المتبادل هو الذي يخلق الدافع لتطور مجمل الظاهرة التي نتحدث عنها: أي الإنتاج الدولي.

وبذلك تمثل دراسة ديناميات الإنتاج الدولي مقدمة منطقية لفحص ومعرفة آثاره على مستقبل القوميات، وخصوصا في العالم الثالث.

1

الديناميـة الاقتصادية للشركات عابرة القومية

يعرض هذا الفصل بعض المؤشرات الأساسية لنشاط الشركات عابرة القومية، والتي تشكل خريطة واتجاهات تطور الإنتاج الدولي. ويسمح لنا هذا العرض بتناول ثلاثة مداخل لتناول الدينامية الاقتصادية لهذه الشركات: أسباب نشوء وتطور الشركات عابرة القومية، ومكانتها في الاقتصاد القومي المتقدم وفي الاقتصاد العالمي، ومغزى الاتجاه نحو تدويل الإنتاج، وطبيعة قوة هذه الشركات والتي تتضح في هيكلها المتميز لصنع القرار والإدارة العالمية للأعمال.

أولا: المؤشرات العامة لتطور النشاط الدولي:

تتنوع صور النشاط الدولي للشركات عابرة القومية. ومن الشائع أن تقسم هذه الأنشطة بين صور ترتبط بملكية أصول معينة في البلاد الأجنبية، وصور أخرى لا ترتبط ولا تحتوي على عنصر الملكية non-equity forms. وتتميز الأخيرة بأنها لا تخلق التزاما طويل المدى خارج البلاد الأم للشركات الكبرى وإن كانت تفرض درجة أو أخرى

من الاهتمامات «الرقابية» والمتعلقة بتحصيل عائد، أو مراعاة «حقوق» هذه الشركات لدى الأطراف التي ترتبط بها خارج البلاد الأم.

على أن المعنى التقليدي والضيق للشركات متعددة الحسية أو عابرة القومية هو قصرها على الأنشطة المرتبطة بملكية أصول ثابتة في الخارج، أو على وجه التحديد بالاستثمار الأجنبي المباشر Foreign Direct investment. ويتميز هذا الاستثمار عن نمط آخر لتصدير رأس المال يقوم على الإقراض،أو الاستثمار في محفظة الأوراق المالية portfolio investment. فالأخير لا يتضمن حقا في إدارة الأصول الثابتة التي يمولها، وبالتالي لا يتضمن عنصر المخاطرة.

ومن هنا فإن الاستثمار الأجنبي الخاص المباشر يمثل المؤشر الأساسي الذي يقاس عليه انتعاش وانكماش النشاط الدولي للشركات عابرة القومية. وقد قدرت قيمة الرصيد الإجمالي للاستثمارات المباشرة الأجنبية في العالم بنحو600 بليون دولار في عام 1983. ويقارن هذا التقدير بقيمة الاستثمارات الأجنبية عام 1960 والتي بلغت 66 بليون دولار عام 1973 حيث بلغت 123 بليون دولار[1]. ومع ذلك فإن تقدير الحجم الهائل لعملية تدويل الإنتاج التي تقودها الشركات عابرة القومية لا يكتمل بدون الإشارة إلى حجم الإنتاج الدولي. ويعرف الإنتاج الدولي بأنه مجموع إنتاج شركات الأعمال خارج بلادها الأم بغض النظر عن سوقه النهائي. وبقدر أحد الكتاب حجم هذا الإنتاج عام 1974 بنحو635 بليون دولار[2]. وحيث أن هذا الإنتاج قد تحقق عن رصيد من الاستثمار الأجنبي المباشر يقدر لنفس العام بنحو 248 بليون فقط، فإنه يمكننا أن نتخيل حجم هذا الإنتاج عام 1983. فلو افترضنا جدلا ثبات معامل رأس المال-للناتج لكان تقدير حجم الإنتاج الدولي عام 1983 بما يزيد عن 1536 بليون دولار.

ويتراوح حجم التدفق السنوي للاستثمار الأجنبي المباشر تبعا لعديد من المتغيرات. ويصور الجدول رقم (1) هذا التدفق في الفترة 70- 1983، وذلك من الدول المصدرة الثماني عشرة الأساسية.

ويعكس هذا الجدول بعض التغيرات طويلة المدى في هيكل الاستثمارات الأجنبية المباشرة. كما يعكس استجابة الشركات عابرة القومية للتغير في البيئة الاقتصادية الدولية. فمن هذه الزاوية الأخيرة يمكننا أن نلاحظ

جدول رقم (1)

التدفق الخارجي للاستثمار الأجنبي المباشروفقا للدولة المصدرة **1970 – 1983** (بالمليون دولار)

البلد	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
الولايات المتحدة	7589	7617	7741	11397	9080	14242	11926	11897	16076	25246	19354	6639	4858	4928
كندا	300	242	405	764	930	896	969	1505	2643	2618	3698	5970	423	4547
المملكة المتحدة	1310	1646	1834	3958	3686	2599	3870	3291	5187	6443	7653	10357	4439	3886
السويد	213	176	264	295	426	436	597	737	416	618	625	835	908	1058
المانيا الاتحادية	873	1045	1563	1669	1924	2016	2459	2218	3618	4522	4074	3891	3290	3143
فرنسا	373	397	595	935	782	1578	1649	999	1891	1983	3099	4583	2844	1700
ايطاليا	110	400	215	260	201	346	161	551	168	544	745	1383	1029	2128
النمسا	11	36	28	36	22	29	58	86	90	85	102	210	148	184
بلجيكا	156	181	177	268	479	236	352	464	556	1336	204	119	63	358
الدانمرك	29	52	148	98	–	80	64	161	33	–	195	140	80	160
فنلندا	52	46	61	16	29	26	30	72	63	125	130	142	230	259
هولندا	519	440	732	913	1713	1648	1119	1518	1755	2355	3288	3293	1892	1517
النرويج	32	32	–	50	148	171	193	125	65	44	254	183	305	354
اسبانيا	43	25	37	53	85	91	54	116	101	133	311	271	509	243
البرتغال	–	–	7	44	37	9	6	2	6	8	14	19	10	18
اليابان	355	360	727	1896	1876	1761	1989	1635	2366	2894	2395	4917	4526	3603
استراليا	111	104	125	1205	248	162	269	264	237	372	473	683	730	636
نيوزيلندا	1	1	9	1	1	4	–	33	38	92	116	99	85	77
اجمالي البلاد السابقة	12077	12800	14668	23858	21667	26330	25765	25674	35309	49418	46730	43734	26369	28799

Source: *

1. For the Period 1970-1976: United Nations Centre on Transnational Corporations: Transnational Corporations in World Development: Third Survey. United Nations, N. Y., 1983. P. 285

2. For the Period 1977-1983: United Nations Centre on Transnational Corporations: Trends and Issues in Foreign Direct Investment and Related Flows: A Technical Paper. United Nations. N. Y., 1985. P. 92.

في الفترة الأولى الأرقام تشير للتدفق الأجمالي – وفي الفترة الثانية تشير الأرقام إلى التدفق الخارجي وهناك فرق بين الأثنين .

بوضوح ارتباط حجم التدفقات من الاستثمار في الخارج بدورة الإنتاج في البلاد الرأسمالية المتقدمة. فهي تزيد في فترات الانتعاش وتنخفض في فترات الانكماش، وإن كان هناك فجوة زمنية بين الأمرين. ويلاحظ أن الحجم الإجمالي للتدفق قد زاد في 1980 نحو وثلاثة أمثاله في 1970،وكان معدل الزيادة في القيمة الاسمية للتدفق طوال هذا العقد نحو15٪ سنويا، وهو معدل يقل عن معدل نمو التجارة الدولية في نفس العقد، مما يعكس اتجاها نحو انقلاب أهمية التجارة بالنسبة للاستثمار المباشر منذ الحرب العالمية الثانية، من حيث الوزن النسبي لكل منهما في حركية وتطور الاقتصاد العالمي.

ويظهر الجدول رقم (1) أيضا الهبوط النسبي لدور الولايات المتحدة كدولة مصدرة للاستثمارات الأجنبية بالمقارنة بصعود دول أخرى خصوصا اليابان وألمانيا الاتحادية وكندا (وسويسرا). ويقدر أن نصيب الولايات المتحدة من رصيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم قد انخفض بالتالي من 48٪. من الإجمالي عام 1973 إلى 38 ٪. منه عام 1983[3]. ويعزز هذا التغير في المراكز النسبية للدول المصدرة للاستثمارات المباشرة الاتجاه نحو التوازن في علاقات القوة الاقتصادية بين الدول الرأسمالية المتقدمة. على أن الجدول لا يحتوي على تقديرات لإجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إذ أن دور الدول النامية كمصدر لهذا الاستثمار قد تصاعد في السنوات الأخيرة، وإن لم يزل دورها النسبي محدودا في مجال الإنتاج الدولي، وهو ما سنتحدث عنه بقدر أكبر من التفصيل فيما بعد.

ولكن إلى أين تذهب هذه الاستثمارات.

الملحوظة الأساسية هي أن الجزء الأكبر من هذه الاستثمارات يذهب إلى الدول الرأسمالية المتقدمة. أي أن الشركات عابرة القومية هي ظاهرة ترتبط بصفة غالبة بالدول الرأسمالية المتقدمة باعتبارها المصدر والمستورد الرئيسين لاستثمارات هذه الشركات. ويظهر الجدول رقم (2) توزيع التدفق السنوي للاستثمار الأجنبي المباشر (باستثناء المعاد استثماره من قبل الفروع والشركات التابعة والمنتسبة في الخارج) على مناطق العالم الرئيسة. ويتضح من هذا الجدول حقيقة استقطاب الدول المتقدمة للاستثمار الأجنبي، وتركز هذه الاستثمارات في كل من حالتي الدول المتقدمة والمتأخرة في من

جدول رقم (2)

تدفق الاستثمار الاجنبي الخاص المباشر إلى مناطق العالم

1980–70 (بالمليون دولار)*

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
بلاد السوق المتقدمة :	7906	7950.6	10314.2	12070.3	17930.2	11942.4	11238.1	15737	22425.8	27793.5	27494.8
ومنها :											
الولايات المتحدة	1646	366.1	955.4	2801.5	4762.5	2634.7	4341	3712.7	7900.1	11860.6	10854.8
المملكة المتحدة	850	1078.2	1017.3	1783.4	1997.6	1364.7	1453.5	2310.5	2501.5	3881.2	4885.9
بلاد السوق النامية :	1834	2863.5	2585.1	3978.1	508.7	7764.5	2830.9	6313.9	7446.9	8819.2	7654.3
ومنها :											
أمريكا اللاتينية	815	1555.6	1019.5	2389	1894.2	3428.8	1749.1	3082.3	4059	5396.7	5249.1
افريقيا	369	852.5	570.0	603.2	689.1	302.3	431.8	678.3	565.9	2028.4	2187.9
جنوب وشرق آسيا	486	561.7	780.6	1425.8	1445.6	1709.6	1690.2	1437.2	1888	2286.8	3230.4
غرب آسيا	142	133.4-	192.2	468.5-	3557.4-	2288.7	1086.4-	1056.6	855.1	980.6-	3097.6-
اجمالي التدفق لمناطق العالم	9740	10814.1	12899.3	16048.5	18438.9	19706.9	14069	22051	29872.7	36612.7	35149.1

Source : United Nations Centre on Transnationl, Corporations, Transnational Corporations in World Development. Third Survey. P.286.

المناطق والدول.

ومن الطريف أن نقارن المراكز النسبية للدول الرأسمالية المتقدمة باعتبارها مصدرا ومستوردا للاستثمارات الأجنبية المباشرة. ويكشف الجدول رقم (3) عن الخصائص الأساسية لهذه المقارنة بالتركيز على أعوام 79- 1983.

ويتضح من الجدول حقيقة تدهور دور الولايات المتحدة كمصدر للاستثمارات المباشرة مع بروز أهميتها كمستورد لهذه الاستثمارات. وفي المقابل تحظى أوروبا بدور متزايد الأهمية كمصدر للاستثمارات، وبمكانة عالية كمستورد لها. وفي واقع الأمر كانت جاذبية الولايات المتحدة للاستثمارات الأجنبية عاملا هاما وراء التوسع الكبير في الاستثمار الأجنبي المباشر ولا سيما الخاص منه طوال السبعينيات. وقد مثلت الفترة77- 1981 سنوات الانحسار الكبير لهذه الاستثمارات نتيجة للأزمة الاقتصادية الطاحنة، والتي قلصت من جاذبية الولايات المتحدة كمستورد. ولكن الانتعاش الذي بدأ مع عام 1983 ووصل إلى قمته عام 1984 كان مصحوبا بعودة الولايات المتحدة إلى مركز قطب الجاذبية أمام هذه الاستثمارات، حتى إنه يقدر أن الولايات المتحدة قد تحولت إلى دائن صاف في حسابات موازين رصيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة عام 1985 لأول مرة في تاريخ هذه الاستثمارات [4]. ويوفر مؤشر الدائنية والمدينة، أو التدفق الصافي للاستثمارات الأجنبية من وإلى دولة معينة مؤشرا للتعرف على قوة نزعتها للاستثمار في الخارج بالمقارنة بجاذبيتها لهذه الاستثمارات، وبالتالي مدى انخراطها في عملية تدويل الإنتاج. فهناك الولايات المتحدة التي لعبت تقليديا دور المصدر الصافي للاستثمارات الأجنبية تحولت إلى مركز المستورد الصافي للتدفقات السنوية من هذه الاستثمارات منذ 1981. وفي المقابل تحظى كندا وفنلندا وألمانيا الاتحادية وإيطاليا وهولندا والسويد والمملكة المتحدة بوضع المصدر الصافي للتدفقات من الاستثمار المباشر لمعظم السنوات. وفي المقابل تمثل الدول الأقل والأحدث تطورا بين مجموعة الدول المتقدمة مثل استراليا وبلجيكا واليونان وأسبانيا ونيوزيلندا والبرتغال مستوردا صافيا للاستثمارات الأجنبية المباشرة. وهناك بعض البلاد التي تراوح بين مركز المستورد والمصدر الصافي للتدفقات السنوية من الاستثمار

جدول رقم (3)

التدفق الاجمالي للاستثمارات الأجنبية المباشرة من وإلى دول السوق المتقدمة*

	1979				1980				1981				1982				1983			
	التدفق من بليون دولار	% من الاجمالي	التدفق إلى بليون دولار	% من الاجمالي	التدفق من بليون دولار	% من الاجمالي	التدفق إلى بليون دولار	% من الاجمالي	التدفق من بليون دولار	% من الاجمالي	التدفق إلى بليون دولار	% من الاجمالي	التدفق من بليون دولار	% من الاجمالي	التدفق إلى بليون دولار	% من الاجمالي	التدفق من بليون دولار	% من الاجمالي	التدفق إلى بليون دولار	% من الاجمالي
الولايات المتحدة	25.2	51.0	11.9	30.0	19.4	40.8	16.9	35.6	6.6	14.9	24.6	47.5	4.9	-	14.9	36.9	4.9	17.0	11.3	29.0
أوروبا	18.2	36.8	14.1	35.5	20.7	43.6	17.0	35.9	25.4	57.2	12.6	24.3	15.6	-	10.9	27.0	15.0	52.1	12.8	32.8
أخرى	6.0	12.2	3.4	8.6	7.4	15.6	2.8	5.9	12.4	27.9	0.1	0.2	5.8	-	1.3	3.2	8.9	3.9	4.9	12.6
اجمالي البلاد المتقدمة	49.4	100	29.1	74.1	47.5	100	36.7	77.4	44.4	100	37.3	72.0	16.5	100	27.1	67.1	28.8	73	29.0	74.4

Source : U N Centre On Transnational Corporations : Trends and Issues in Foreign Direct Investment. P. 18. *

المباشر مثل الدانمرك والنرويج وفرنسا[5].

وبالرغم من أن هذه التحولات الهامة في توزيع الأدوار النسبية بين الدول الرأسمالية المتقدمة له أساس هيكلي وطويل المدى، فإن هناك أثرا ملموسا لطبيعة الظروف الاقتصادية العنيفة التي سادت العالم المتقدم في نهاية السبعينيات وأوائل الثمانينات. فالأزمة الاقتصادية قد تراوحت من حيث حدتها وآثارها السلبية على النشاط الاقتصادي في مختلف الدول المتقدمة. كما أن السياسات الحالية التي اتبعتها الولايات المتحدة وتصميم الإدارة الأمريكية اليمينية في ظل الرئيس ريجان على إعادة صياغة هيكل موازين القوى الاقتصادية العالمية كجزء من محاولة إعادة إحكام قبضة الولايات المتحدة على النظام العالمي كان له دور بارز في التحولات العنيفة في مراكز الدائنية والمدينة في مجال الاستثمار الأجنبي المباشر، مثلما كان له أثر عاجل وحاد في توزيع الاستثمارات غير المباشرة وهروب رأس المال واسع النطاق من أوروبا إلى الولايات المتحدة.

أما توقعات المستقبل أمام توسع الاستثمارات المباشرة فإنها تبدو غامضة. ففي دراسة حديثة ل 52 شركة عابرة للقومية تسيطر على نحو نصف أجمالي رصيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم وجد أن هذه الشركات تنوي إحداث توسع ملموس في استثماراتها الأجنبية في الفترة 83- 1987، بل وحتى بقية القرن، ولكن معدل التوسع أقل كثيرا مما شهدته الفترات السابقة، وعلى الأخص فترات الانتعاش [6]. ومع ذلك، فإن مستقبل الاستثمارات الأجنبية يتوقف إلى حد بعيد على طبيعة الظروف الاقتصادية التي ستسود العالم في المستقبل، وخصوصا في المناطق المصدرة والمستوردة الأساسية لهذه الاستثمارات.

وتلعب الدول النامية دور ا هاما في توقعات الاستثمارات الأجنبية في المستقبل. ولا يقلل من هذا الدور أن نصيب هذه الدول من التوزيع العالمي للاستثمارات الأجنبية لا يزال منخفضا، ولم يزد في معظم السنوات عن الربع، كما تكشف الجداول السابقة. فمن ناحية أولى هناك اتجاه واضح منذ 1973 لاطراد معدل نمو الاستثمارات الأجنبية في البلاد النامية في الزيادة. فقد كان معدل الزيادة في الفترة 60- 1973 نحو 7٪، وزاد هذا المعدل إلى 2 ,9٪ في الفترة 68- 1973، ثم أصبح نحو 19 ,4٪ في الفترة

جدول رقم (4)

تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر من البلاد المتقدمة إلى الدول النامية (بالمليون دولار) ونسبة هذا التدفق من إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر

(سنوات مختارة)*

البلد والسنة	1970		1973		1976		1979		1981	
	الاستثمار في البلاد النامية	% من الاجمالي	الاستثمار في البلاد النامية	% من الاجمالي	الاستثمار في البلاد النامية	% من الاجمالي	الاستثمار في البلاد النامية	% من الاجمالي	الاستثمار في البلاد النامية	% من الاجمالي
استراليا	106.2	65.4	104.0	50.7	74.7	27.5	112.8	35.5	–	–
النمسا	4.6	41.8	4.7	13.4	32.9	57	12.9	15.2	31.5	0.5
بلجيكا	45.7	29.3	48.3	18	235.8	67.0	253.8	19	123.1	103
كندا	64.2	21	125	16.4	430	49.4	100.–	4.2–	700	117
فنلندا	0.8	2	0.1	1.5	0.5	2	15.4	12.3	17.4	12.3
فرنسا	235.2	63	287.1	30.7	245.5	14.9	681.2	33.6	1137	24.8
المانيا الاتحادية	317.5	36.3	786.6	47.1	765.4	31.1	817.7	17.6	1351.8	34.9
ايطاليا	123.4	110	245.6	95	212.9	132	454.9	83.8	131.8	1.0
اليابان	261.5	73.5	1301.1	68.7	1084.2	54.6	690.6	23.8	2426	49.3
هولندا	183.2	32.8	88.5	9.6	244.7	21.7	167.4	7.6	353.9	10.7
نيوزيلندا	–	–	0.9	100	0.6	100	7.1	100	15.4	15.6
النرويج	18.9	59	14.4	28.7	42.7	22.1	7.8	17.8	8.2	0.4
الدانمرك	8.4	17.1	16.1	16.5	30	100	65.6	100	غ.م	–
السويد	36.5	17.1	21.9	5.4	125	21	127.4	20.6	غ.م	–
المملكة المتحدة	340.6	26	698.8	17.6	986.3	25.5	1028.7	17.4	1216.8	11.7
الولايات المتحدة	1888.5	24.9	2887	25.3	3119	26.2	7986	33.3	6475	97.5

Source : Calculated from Centre On Transnational Corporations Transnational Corporations in World Development.
Third Survey. 'Table II, 1, P.285 and Table II. 12, P.297. Figures for 1981 are derived from C T C : Trends and Issues in Foreign Direct- Investment and Related Issues. Table II. 3, p. 92.

73- 1978، وانخفض المعدل في الفترة التالية[7]. وترتب على ذلك أن زيادة معدل الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية كان أكبر من هذا المعدل بالنسبة للبلاد المتقدمة. ومن ناحية. ثانية فإن الاستثمارات في الدول النامية تلعب دورا أكبر بالنسبة لبعض البلاد المصدرة، كما أن نصيب الدول النامية من إجمالي تدفق الاستثمار يزداد في سنوات معينة كما يوضح الجدول رقم (4).

وبالتالي فإن الدول النامية تلعب بالنسبة للشركات المصدرة للاستثمارات المباشرة دور مخفف الصدمات الناشئة عن الأزمات الاقتصادية في البلاد الأم، وما يصاحبها من تدهور فرص الاستثمار فيها. ومن ناحية ثالثة، فإن الأرقام المسجلة في الجداول السابقة حول نصيب الدول النامية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة تميل إلى أن تقلل كثيرا من الأهمية الحقيقية للدول النامية في الاقتصاد العالمي للشركات عابرة القومية. والسبب الأول لهذه النتيجة هو الخطأ المحاسبي في تسجيل أرقام الاستثمارات الأجنبية. فهذه الأرقام المسجلة في موازين مدفوعات الدول المصدرة للاستثمارات لا تشتمل على جزء هام من الاستثمارات الأجنبية المتوطنة في البلاد المستوردة، وهي تلك الناشئة عن إعادة استثمار جزء من العائد بواسطة الشركات التابعة والمنتسبة وفروع الشركات عابرة القومية. ويقدر البعض حجم المستثمر من العائد المتولد في البلاد المضيفة طوال الفترة 61- 1979 بما يوازي 100 ٪ من أجمالي التدفق المدفوع من الشركات، الأم البريطانية و 160 ٪ من الشركات الأم الأمريكية. كما أن هذه الأرقام تهمل لجوء الشركات التابعة والمنتسبة والفروع في البلاد المضيفة إلى تمويل جزء من أنشطتها من خلال القروض المصرفية[8]. ويسبب هذا التقليل من قيمة الاستثمارات الأجنبية الحقيقية أيضا تخفيضا للنصيب النسبي للشركات الأمريكية من أجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة خصوصا في الدول النامية. وهناك سبب آخر لأهمية الدول النامية في خريطة الاستثمار الأجنبي التي لا تعكسها الأرقام، ويتمثل في أن الأرقام النهائية لا تتضمن انسحاب الاستثمار الأجنبي الكبير من مجال الموارد الطبيعية في الدول النامية مما يجعل الناتج النهائي للزيادة أكبر حقا من القيمة الظاهرة للأرقام.

وإضافة لذلك كله فإن الاستثمار الأجنبي المباشر لا يمثل غير مؤشر

واحد من مؤشرات نشاط الشركات عابرة القومية، وهو مؤشر يرتبط بالوجود المادي المباشر طويل المدى، وذي الطابع المستقل للشركات عابرة القومية في الدول المضيفة، بما فيها الدول النامية. على أن الأنشطة غير المرتبطة بالملكية، والتي تؤدي إلى تراكم نفوذ هذه الشركات وقدرتها على الحصول على الأرباح والنمو قد تعددت إلى حد بعيد. كما أن الأشكال غير المرتبطة بالملكية قد تزايدت من حيث أهميتها في استراتيجية الشركات عابرة القومية بدرجة كبيرة بمعنى أن هذه الشركات تلجأ أكثر فأكثر لأشكال من النشاط غير المرتبطة بالملكية أو التي يقل فيها عنصر الاستثمار المباشر ولا سيما في الدول النامية.

ثانيا: أسباب نشوء وتطور الشركات عابرة القومية:

يتضمن إقدام الشركات الكبرى على الاستثمار والإنتاج في البلاد الأجنبية درجة من المخاطرة تفوق ما قد أعادته في بلادها الأم. ومن هنا فإن سياسة عبور القومية الأم تشتمل بحد ذاتها على الطبيعة الديناميكية لهذه الشركات. وسواء كانت هذه السياسة قد تم اعتمادها كمبادرة استراتيجية استجابة لدوافع حركة رأس المال ودورته، ومشكلات تحققه بحد ذاتها، أو كانت استجابة للظروف البيئتين القومية والعالمية المحيطتين بها بغرض التغلب على ما تحتويه هذه الظروف من قيود، واغتنام ما تتيحه من فرص فهي تكشف عن استمرار تملك هذا القطاع من الرأسمالية الحديثة لملكة المخاطرة والتجديد. وقد كانت هذه الملكة بالتحديد بغض النظر عما إذا كانت اختيارا ذاتيا أو ترجمة لضغوط موضوعية-وراء التطور الهائل الذي شهدته المجتمعات الرأسمالية المتقدمة-إذ تتقدم هذه المجتمعات من الناحية الاقتصادية مع صعود هذه الملكة وتركد بهبوطها.

ويساعدنا تفسير أسباب نشوء وتطور الشركات عابرة القومية على الاقتراب خطوة متقدمة من فهم نواحي قوة هذه الشركات ونواحي ضعفها، وبالتالي تقدير ديناميكيتها. وفي واقع الأمر، فإنه لا يزال من غير الواضح تشخيص طبيعة الأسباب التي أدت بالشركات القومية إلى التحول إلى النشاط والإنتاج الدولي، وذلك لأن النظرية الاقتصادية لم تشهد اتفاقا حول تشخيص طبيعة هذه الأسباب.

فالنظرية الاقتصادية التقليدية عمدت إلى تفسير حركة رأس المال للاستثمار المباشر قياسا على حركة التجارة الدولية والمال، أو رأس المال المالي بصورة عامة، على أن هذا القياس قد قابلته صعوبات كامنة في طبيعة هذه النظرية ذاتها. فنظرية التجارة الدولية لا تقدم تفسيرا محددا للاستثمار المباشر. بل إنها قد افترضت بادئ ذي بدء عدم قابلية عوامل الإنتاج للانتقال من بلد إلى آخر، كما افترضت أن الشركات تعمل في سوق تنافسي ينفصل فيه البائع عن المشتري، وكل منهما كان ينظر إليه على أنه وحدة صغيرة بين العديدين، ولا يستطيع التأثير وحده على حركة الأسعار. والاستثمار المباشر من ناحية أخرى يمثل انتقالا لعوامل الإنتاج. ويتم التبادل الدولي داخل الشركات عابرة القومية أكثر مما يتم خارجها، نتيجة طبيعة سوق احتكار القلة التي يعمل فيه أغلبها وأكثرها قوة وأهمية.

وقد سعى البعض لتطوير بعض المفاهيم العامة للنظرية التقليدية من أجل فهم تدفق الاستثمار المباشر. فرأس المال يتحرك من بلد لآخر استجابة للفروق في الإنتاجية الحدية لرأس المال. وبالتالي يكون اتجاه الحركة من بلاد تتسم بوفرة رأس المال إلى أخرى تتسم بندرته النسبية. ففي العادة تكون الإنتاجية الحدية لرأس المال أعلى في الأخيرة منها في الأولى من الناحية المجردة والنظرية[9].

على أن هذه النظرية تتناقض مع واقع أن الجزء الأكبر من الاستثمارات المباشرة يتحرك داخل أسوار المناطق المتطورة من النظام الرأسمالي العالمي حيث تتقارب مستويات الإنتاجية الجدية لرأس المال. والأهم من ذلك أنها لا تميز بين الاستثمار المباشر من ناحية، وغير المباشر من ناحية أخرى. فالأقرب إلى التصور هو أن يبدأ تدفق الاستثمارات غير المباشرة من بلاد الفائض إلى بلاد العجز استجابة للتباين في معدلات الفائدة دونما تحمل لمخاطر الإنتاج المباشر في بيئة أجنبية.

ومع ذلك فإن هذه النظرية ليست بدون فائدة في تفسير حركة الاستثمار المباشر. إذ أن جزءا أساسيا من العوامل التي تفسر هذه الحركة ترتبط برغبة الشركات في الاستفادة من التباينات في ظروف العمل والإنتاج بين الدول. وبصورة خاصة فإن الفوارق في تكلفة العمل، أو معدل استغلال قوة العمل بين الدول والمجتمعات تمثل أحد الدوافع الكبرى للاستثمار في

البلاد ذات تكلفة العمل المنخفضة، أو معدل الاستغلال الأكبر لقوة العمل عما هو سائد في البلاد الأم. ويتيح ذلك بالتأكيد فرصة الحصول على معدل، أعلى للربح، وإن لم يكن ذلك مؤكدا في كل الأحوال. إن فشل الإطار التقليدي للنظرية الاقتصادية في تفسير عبور الشركات للقوميات الأم قد حفز على تطور ثلاث نظريات فرعية رئيسة: الأولى هي نظرية السياسة العامة، والثانية هي نظرية دورة المنتج pro-duct cycle والثالثة هي نظرية سوق احتكار القلة.

وتستند نظرية السياسة العامة إلى الأفكار الميركانتيلية التي ترى أن الاقتصاد يخضع للسياسات الحكومية، وأن الشركات هي أدوات للسياسة الخارجية للحكومة الأم. ووفقا لهذه النظرية فإن الاستثمار الخارجي للشركات العملاقة لم ينشأ ويتوسع نتيجة ضرورات اقتصادية وإنما كان سياسة اختارتها الشركات لكي تستفيد من الحوافز التي قدمتها الحكومات الأم لكي تغري شركاتها بالاستثمار الخارجي. وداخل الإطار العام لنظرية السياسة العامة يمكن التمييز بين ثلاثة مواقف. يشدد الموقف الأول على أهمية المعاملة الضريبية للعوائد المتولدة من المشروعات التابعة للمؤسسات الأمريكية في الخارج. إذ أن هذه المؤسسات تحصل على مزايا ضريبية كبيرة من أنشطتها الأجنبية. أما الموقف الثاني فيركز على أثر السياسات الحكومية على بنية الاقتصاد الأمريكي، ومن ثم على دوافع الاستثمار الخارجي. ويروج الموقف الثالث لأهمية الدور الذي تلعبه الشركات الأمريكية في تنفيذ السياسة الخارجية الأمريكية وخصوصا السيطرة الاستراتيجية على أوروبا الغربية[10] غير أن هذا الاتجاه الميركانتيلي الجديد لا يتفق مع المنطق النظري السليم ولا مع الواقع. ففي حالات عديدة قامت الشركات الأمريكية في الخارج باتخاذ خطوات أدت إلى الإضرار بالمصالح الأمريكية مثل المضاربة على الدولار على نطاق واسع. بل إن الشركات الأمريكية كانت في حالات كثيرة تنشئ فروعا لها في الخارج للهروب من الرقابة الحكومية عليها في الداخل، أو من تنفيذ قوانين قومية لا تتفق مع مصالحها. وأهم من ذلك أن واقع التاريخ الأمريكي يبرهن على أن السياسة الحكومية كانت تتجه على المدى الأطول نحو التأقلم مع مصالح الشركات الكبرى الأمريكية أكثر مما حدث العكس.

وفي المقابل سعت نظرية دورة المنتج للكشف عن العوامل الموضوعية التي جعلت قيام الشركات بالاستثمار خارج بلادها الأم عملا ضروريا، وليس مجرد اختيار بين بدائل. وترى هذه النظرية أن الاستثمار الأجنبي يعتبر عملا دفاعيا يقصد به حماية أسواق التصدير من المنافسين المحتملين. ويفسر هذا العمل بخصائص الدينامية، أو الدورة التكنولوجية للمنتجات. فكل منتج له دورة حياة في البداية، أو المرحلة الأولى التي يتم فيها اكتشاف منتج جديد وتنميته، فتتمتع الشركات المجددة بميزة احتكارية. وتستغل الشركات هذه الميزة عن طريق التصدير إلى الأسواق الخارجية. ولكن مع نمو هذه الأسواق وتطور المنتج تصبح التكنولوجيا اللازمة لإنتاجه شائعة نسبيا، وينتشر المنافسون القادرون على الإنتاج. ولذلك يتحتم على الشركات المجددة أن تغير استراتيجيتها. فعندما يصبح المنتج نمطيا تصبح المزايا التكنولوجية أقل أهمية على حين تزداد أهمية الاقتراب من الأسواق لاختصار تكاليف النقل وتخفيض تكاليف العمل، وتتولد بذلك ضرورة أن تذهب الشركات للإنتاج بالقرب من الأسواق التي قد يبتلعها منتجون محليون أو أجانب آخرون. أما في المرحلة الثالثة من الدورة التكنولوجية لحياة المنتج (أي عندما يصبح منتجا قديما) فإن المزايا المقارنة تتحول للاقتصاديات كثيفة العمل ومنخفضة الأجور مثلما هي الحال في صناعتي النسيج والأدوات الكهربائية. ويمكن في هذه الحالة تصور أن يتم الإنتاج في المجتمعات الفقيرة من أجل إعادة التصدير إلى البلاد الأم للشركات المنتجة[11]. وتستخدم هذه النظرية لتفسير مبادأة الشركات الأمريكية بالاستثمار الخارجي في أوروبا-وخصوصا في مجال الصناعة التحويلية-نتيجة إمكانات التجديد التكنولوجي الكبيرة للولايات المتحدة. كما قد تفسر أيضا عزوف الشركات الأوروبية عن توجيه استثماراتها الضخمة في الولايات المتحدة إلى الصناعة التحويلية حيث مستويات الأجور العالية. ولكن وبالرغم من وجاهة هذه النظرية وأهمية اعتبارات الدينامية التكنولوجية في قرارات الاستثمار الخارجي فإن البحوث التجريبية تشير إلى أن الشركات العملاقة كثيرا ما تستخدم في مشروعاتها التابعة لها في الخارج نفس المستوى التكنولوجي الذي تستخدمه في بلادها الأم. كما تبرهن أرقام الاستثمار الخارجي المباشر على أن الإنتاج الدولي أكثر شيوعا في الفروع ذات

المدخلات التكنولوجية المتطورة والكثيفة عنها في الفروع الصناعية ذات التكوين التكنولوجي الناضج والقديم.

وتذهب النظرية الثالثة إلى أن دوافع الاستثمار الأجنبي تكمن في طبيعة أسواق احتكار القلة Oligopoly. فهذه الأسواق تقسم على نحو ما بين قلة من الشركات المنتجة الكبيرة. وتجعل المنافسة الاحتكارية من الصعب على أي شركة أن تنمو عن طريق المضاربة السعرية. وبالتالي فإن الشركات تسعى لتعزيز فرصها للنمو عن طريق الاستيلاء على أسواق خارجية بالإنتاج فيها، مما يعزز أيضا المستوى العام لربحيتها. وبالتالي فإن الاستثمار الخارجي ليس سلوكا دفاعيا يستهدف المحافظة على أسواق تصدير قائمة بل سلوكها هجوميا يرتبط بضغوط السوق الاحتكاري والحرص على الإفلات منها. ولكن فور أن تبدأ أي شركة بالاستثمار في الخارج يختل التوازن في سوق احتكار القلة القومي، مما يدفع بقية الشركات لتقليد الشركة القائدة وإلا اتجه نصيبها في السوق القومية إلى الانخفاض. ومن هنا فان لسوق احتكار القلة قانونا يجبر الشركات العملاقة على نقل جزء متزايد من استثماراتها الجديدة للخارج مما ينقل الطابع الاحتكاري إلى السوق العالمية نفسها[12]. ويشرح بعض المفكرين هذه المقولة من منظور عضوي. فالشركة الرأسمالية لم تعد تسعى لمجرد الربح، بل إلى النمو المستمر والسيطرة أيضا. والشرط الأساسي للبقاء والنمو في سوق المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة هو زيادة نصيب الشركة من السوق، فإذا كان ذلك متعذرا في إطار السوق القومية فإن الشركات تبحث عن هذا النمو وعن مجالات جديدة للسيطرة في الخارج وإلا أصابها الشلل وتهددها الفناء[13].

ومن الواضح أن هذه النظرية تركز على جانب الضغوط المتولدة في السوق القومية مقابل تجاهل الاغراءات المتاحة في الأسواق الأجنبية. وهي تهمل أيضا واقع لجوء الشركات الصغرى والعاملة في سوق تنافسية للاستثمار في الخارج مثلها في ذلك مثل الشركات الاحتكارية العملاقة. وفوق ذلك فإنه من غير الواضح معرفة لماذا لا تستطيع الشركات أن تنمو وتتحرر في نفس الوقت من ضغوط السوق الاحتكارية عن طريق التصدير السلعي لا الاستثمار المباشر، هذا إلى جانب أنه من الممكن نظريا أن يختل توازن سوق احتكار القلة لصالح الشركة التي تلجأ إلى التجديد التكنولوجي

دون إن تضطر للمضاربة السعرية لتعظيم نصيبها في السوق القومية، وفي نفس هذا السياق، فإن الأدلة التي ساقها الكتاب الذين قدموا لنا هذه النظرية تفترض سوقا قومية مغلقة على احتكار القلة، ومن ثم فقد أهملوا جانب المنافسة الدولية. وبالتالي فإن هذا التفسير يركز على العوامل المرابطة بالسلوك الاحتكاري أكثر من العوامل التي تنبع من المنافسة في سوق احتكار القلة. وعلى النقيض فقد برهنت المنافسة بين الشركات الكبرى في الدول المتقدمة على أهميتها في صياغة سياسات الإنتاج والاستثمار الدولي لهذه الشركات كما يظهر في التحولات الأخيرة في سوق صناعة السيارات في نهاية السبعينات وأوائل الثمانينات. ومع عجز كل من هذه النظريات عن تقديم تفسير مقنع النشوء وتوسع الإنتاج الدولي من منطلق سبب واحد أصيل أو نهائي اتجه بعض الكتاب إلى وضع تفسيرات تشمل عددا من الأسباب والدوافع. فعمل فايروزر على سبيل المثال على دمج المفاهيم السلوكية والنظريات الكلاسيكية لكي يقدم تفسيرا شاملا لنشوء الإنتاج الدولي. ويقوم هذا التفسير على مفهوم نقل الموارد resource transfer كعملية شاملة لكافة عناصر الإنتاج مثل المهارات التنظيمية والإدارية والمزايا التكنولوجية إلى جانب رأس المال. واعتبر فايروزر أن هذه العملية تتم استجابة للفوارق في عرض الموارد وأثر الحوافز والأهداف السياسية للحكومات وخصائص سوق احتكار القلة وشركات الأعمال الكبيرة[14].

ويقدم كل من روبك وسيموندز وزويق نموذجا تاريخيا لتوقيت التحول العالمي والأنماط الصناعية، ومصادر الشركات عابرة القومية. ويتضمن هذا النموذج ثلاثة عوامل: يقوم العامل الأول على مفهوم الضغوط البيئية، وتشمل التوسع في الاقتصاد العالمي وتحسن إطار العلاقات بين الأمم وتطور البيئة الاقتصادية القومية للبلاد الأكثر تطورا بعد الحرب العالمية الثانية نحو الاستقرار، وإعطاء أهمية كبرى لاعتبارات الرفاهية الاقتصادية. أما العامل الثاني فجوهره فهو الاتجاهات التكنولوجية التي شرحها فرنون بصورة خاصة والقائمة على احتكار التجديد ومخاطر الشيوع التكنولوجي على تآكل المزايا النسبية للشركات المجددة. أما العامل الثالث فيشمل العناصر المرتبطة بنمو وتطور شركات الأعمال نفسها وخاصة تطور الطابع الاحتكاري، والحجم الضخم للشركات الحديثة بالنسبة لأسواقها القومية[15].

ومن ناحية أخرى تبرهن الأبحاث التجريبية على تعدد أسباب لجوء الشركات للاستثمار في الخارج. ففي دراسة للجنة الكونجرس الأمريكي تم رصد عوامل كثيرة منها التطور الاحتكاري، حماية أسواق التصدير، الدوافع نحو التنويع الإنتاجي ونشوء الشركات المختلطة (أي التي تنتج في أكثر من فرع واحد للصناعة وأكثر قطاع اقتصادي)، اثر الحوافز الحكومية وأهمية الاحتكار التكنولوجي والإفادة من فوارق تكلفة العمل. وتضيف دراسة لوزارة التجارة الأمريكية عوامل أخرى مثل إمكانية تخفيض نفقة الإنتاج والحاجة لتجنب الإجراءات القومية للبلاد الأم، وكذلك الحاجة لتخطي الحواجز الجمركية من أجل حماية أسواق التصدير [16].

وتستمد مثل هذه التفسيرات أهميتها من تركيزها على ما يمكن تسميته بالدوافع المباشرة أو الذاتية التي يدركها المديرون التنفيذيون لهذه الشركات أنفسهم، ويرسمون على أساسها سياساتهم. كما أن لهذه التفسيرات الشاملة ومتعددة الأسباب ميزة أخرى تتمثل في أدراك الفوارق بين الدوافع والأسباب الكامنة وراء التحول للعمل على صعيد عالمي لشركات تعمل في قطاعات اقتصادية مختلفة. فمن المؤكد أن أسباب التحول تختلف بين الشركات العاملة في مجال الصناعة التحويلية، وتلك التي تهيمن على سوق الموارد الطبيعية والاستخراج. كما أن شركات الخدمات مثل السياحة والتأمين.. . الخ قد تحولت إلى العمل على صعيد عالمي تحت تأثير مجموعة متميزة من العوامل.

إن الأمر الجوهري مع ذلك في جميع التفسيرات السابقة هو تركيزها على التباين والفوارق في الأنظمة والأحوال، الاقتصادية بين القطاعات الاقتصادية والأمم، وهي جميعها فوارق تنشأ عن أصل واحد هو تجزؤ السوق الدولية نتيجة لعوامل مؤسسية وسياسية واقتصادية قوية. ومن هذا المنظور فإن العمل على صعيد عالمي يمثل للشركات فرصة لاستغلال فوارق قائمة على معدلات العائد من النشاط الاقتصادي، وبالتالي زيادة فرصتها في النمو والسيطرة من خلال تنويع مواقع الإنتاج والتسويق. وعلى الرغم من أن قدرة الشركات العملاقة الحديثة على تخطي الحواجز القومية والسياسية، وعلى استغلال التباينات بين الأنظمة الاقتصادية، والكشف عن مدى، أو جانب معين من الديناميه الاقتصادية لهذه الشركات فإن

التركيز عليها يؤدي إلى إهمال جانب آخر. ويتمثل هذا الجانب في سعي هذه الشركات لفرض وإعادة صياغة الظروف الاقتصادية والسياسية لنشاطها. فالشركات عابرة القومية باعتبارها التجسيد التنظيمي لأكثر قطاعات الرأسمالية الحديثة ديناميكية لم تنشأ كمجرد رد فعل لظروف سياسية واقتصادية معطاة وقائمة، بل هي أيضا (وربما من حيث الأساس) تجسيد لوعي الرأسمالية الحديثة للأنماط الاقتصادية والسياسية المناسبة لنشاطاتها على صعيد عالمي، وسعيها الحثيث من أجل فرض هذه الأنماط. وقد إلى بعض الكتاب لهذا الجانب من عملية التدويل الحالية للإنتاج. فعمد بييه ودوبرنيس-منطلقين من مفاهيم الاقتصاد السياسي الاشتراكي- إلى تفسير نمو الإنتاج الدولي بالقول بأن تدويل رأس المال يظهر باعتباره توسيعا لمجال توحيد ظروف إنتاج الصناعة، تحت تأثير حركة التمركز والتركيز الرأسمالية. وقد تكون هذه الحركة مستقلة-بدءا من مبادرة الشركات ذاتها-أو استجابة للسياسات الحكومية وما تتيحه من فرص لهذه الشركات. وهذا التوسيع للمجال يعني أن ظروف الإنتاج لم تعد تتحدد على صيد قومي، بل تتسم بحركة مزدوجة للتوحيد بتأثير التجديد التكنولوجي، والحاجة للتسويق على صعيد عالمي [16].

وتعتبر وجهة النظر السابقة أكثر تقدما من نظرية التراكم على الصعيد العالمي إلى يدافع عنها سمير أمين. ففي رأي سمير أمين أصبح التراكم الرأسمالي مستحيلا بصورة متزايدة على صعيد قومي بحت. وأصبح العمل على نطاق العالم كله جوهريا لاستمرار التراكم والربحية في المراكز الرئيسة للنظام الرأسمالي العالمي. ففي واقع الأمر تثبت الأرقام المتاحة عن التراكم الداخلي في بلاد مثل الولايات المتحدة أن الاستثمار الأجنبي-رغم توسعه- ليس أساسيا لاستمرا ر،أو ربحية التراكم الاجتماعي على الصعيد القومي ككل، أو بالنسبة للرأسمالية مأخوذة بشكل عام. ولكن عائد الاستثمار الأجنبي هام أو جوهري بالنسبة للشركات أو المؤسسات الكبرى [17].

على أن المقصود هنا هو توحيد الظروف الفنية للإنتاج، وليس الظروف الاجتماعية التي تحكم على وجه التحديد علاقة رأس المال والعمل. فلا شك أن الاستفادة من فوارق تكلفة العمل تشكل العامل الجوهري في تطور الإنتاج الصناعي الدولي. فعلى حين أن الظروف الفنية للإنتاج تشكل إحدى

الفعاليات الأساسية في تحديد الأجر، إلا أن مستوى الأجور يتحدد أيضا نتيجة عوامل تاريخية واجتماعية تخص كل مجتمع بعينه. ففي عام 1977 كان الأجر المتوسط لساعة العمل في العالم الثالث يمثل نسبة طفيفة منه في الولايات المتحدة. ولم تتخط هذه النسبة 21٪ للبرازيل، و10٪ لشيلي وكولومبيا، و13٪ لجواتيمالا وهوندوراس، و5٪ بالنسبة لنيجيريا والفلبين و12- 13٪ بالنسبة لسنغافوره وكوريا الجنوبية وتايوان و 3٪ بالنسبة للهند[18].

وعادة ما تفسر اهتمامات الشركات عابرة القومية بالاستفادة من فوارق تكلفة العمل بحاجتها للتغلب على ميل معدل الربح للهبوط في الدول الرأسمالية المتقدمة. ويعود هذا الميل إلى زيادة التكوين العضوي لرأس المال. على أن معدل الربح في هذه الدول كان مستقرا عند مستواه طوال القرن الحالي. ومن ناحية أخرى فإن الجزء الأكبر من الإنتاج الصناعي المتولد عن مشروعات تابعة، أو منتسبة للشركات عابرة القومية يتجه إلى السوق المحلية التي تنتج فيها، ومن ثم فإن فوارق تكلفة العمل لا تزال بعيدة عن أن تلعب دورا كبيرا في زيادة معدل الربحية في البلاد الأم. وتكمن الأهمية الحقيقية لهذه الفوارق، أو للإنتاج الرخيص في الخارج في إمكانية النمو عن طريق التوسع في أسواق لا تزال قدراتها الاستيعابية محدودة نتيجة الفقر المطلق أو النسبي. على أن الأمر يتخطى مجرد النمو إلى السيطرة على شروط البقاء والنمو في إطار سوق رأسمالية تحتوي على درجة محددة من عدم اليقين. وينشأ المستوى المرتفع من عدم اليقين من ظروف المنافسة الدولية إلى حد ما، ومن التطور الكبير للحركة العمالية في البلاد الرأسمالية المتقدمة إلى حد أكبر. وهنا تحتل فوارق تكلفة العمل دورها البارز في البلاد الرأسمالية المتقدمة. فالإنتاج في الخارج لا يتيح فقط فرص كبيرة للنمو في الخارج وإنما أيضا قدرة هائلة على التغلب على السلاح الاضرابي للعمال في البلاد الأم ذاتها، وبالتالي للضغط على مستويات الأجور في هذه البلاد عندما تستدعي الحاجة، كما حدث إبان الأزمة الاقتصادية الحادة 79- 1982 في الولايات المتحدة. كما أن الاستثمار في البلاد ذات تكلفة العمل المنخفضة عند نفس مستوى إنتاجية العمل في الصناعة يتيح فرص إعادة التوازن إلى سوق احتكار القلة على الصعيد العالمي، أو على الأقل ضبط ظروف المنافسة حتى لو تطلب ذلك اتفاقات

كارتلية بين الشركات الصناعية من بلاد مختلفة.

إن توحيد الظروف الفنية للإنتاج والسيطرة على شروط البقاء والنمو على صعيد عالمي يفسر لا تدويل الإنتاج في المجال الصناعي فقط، وإنما أيضا الاستثمار المباشر، والأشكال الحديثة للنشاط الرأسمالي الدولي في مجالي الموارد والخدمات. ففي هذين القطاعين الأخيرين تكون تكلفة العمل أقل أهمية بكثير بالنسبة لقيمة المنتج. ومع ذلك فإن حرص الشركات الكبرى في هذين القطاعين على تنويع الإنتاج رأسيا وأفقيا يبرز أهمية «تأمين» شروط الإنتاج عن طريق التوسع الجغرافي للنشاط، وضمان الإمداد بالمواد الأولية أو مصادر التوزيع والتسويق والخدمة. وبذلك يتيح التوزيع الجغرافي للنشاط فرصة فريدة لتوسيع مجال تقسيم العمل داخل الشركة الأم وبالتالي إمكانات النمو المأمون، وخاصة بالنسبة للشركات الكبرى والعاملة في نطاق سوق تتسم بالتمركز وتركيز رأس المال.

وفي سياق محاولة السيطرة على شروط البقاء والنمو تواجه الشركات عابرة القومية تناقضا حادا يمثل تحديا واحدا لديناميكيتها. فهي من ناحية تسعى لتوحيد الشروط الفنية للإنتاج والسيطرة على الظروف الاجتماعية المحيطة بها. وهو ما يفضي إلى اتجاه واضح لتجاوز تجزؤ السوق العالمية عن طريق توحيدها. ومن ناحية أخرى فهي لا ترغب في توحيد «الظروف الاجتماعية للإنتاج» ولا القضاء على التباينات في الأنظمة الاقتصادية الفرعية التي تميز الدول المختلفة.لأن هذه التباينات لا تعطيها فقط الفرصة المناسبة للإفادة من تكاليف العمل المنخفضة، وإنما أيضا للتلاعب بالمنافسات بين الدول والأمم. وهكذا تراوح هذه الشركات بين حاجتها الموضوعية لتجاوز تجزؤ السوق العالمية من ناحية، ورغبتها في الإفادة من المزايا الثانوية الناشئة عن هذا التجزؤ. ومن هنا يبدو المغزى الحقيقي لتدويل نشاط رأس المال.

ثالثا: مغزى الاتجاه نحو تدويل الإنتاج:

يمثل الاتجاه نحو تدويل الإنتاج حالة خاصة ومستوى أرقى من عملية أوسع وهي التوسع المستمر في الطابع الاجتماعي لعملية الإنتاج. ويستمد هذا الطابع الاجتماعي المتزايد لعملية الإنتاج ضرورته من حتمية تقسيم

العمل على نطاق أوسع، والحاجة التالية للإدماج الأفضل للوظائف التي تنشأ عن هذا التقسيم. ويتناقض هذا الطابع أكثر فأكثر مع نظام الملكية الخاصة السائد في المجتمع الرأسمالي. وهو تناقض يسفر عن درجة أو أخرى من فوضى الإنتاج. فعلى الصعيد القومي تظهر فوضى الإنتاج في العلاقة المتوترة بين الإنتاج والاستهلاك. فالإنتاج لا يستهدف إشباع حاجات أناس الحقيقية التي يتم التعبير عنها بصورة ديموقراطية وقابلة للترجمة المباشرة من خلال المشاركة في تحديد أهداف ومعايير الإنتاج، بل يستهدف الإنتاج الرأسمالي الربح والسيطرة. كما ينعكس هذا الموقف أيضا على علاقة المنتجين بعضهم ببعض. فهناك تناقض بين الضرورات التي يمليها تطور الرأسمالية ككل من ناحية، والمصالح المباشرة لكل شركة أو رأسمالي على حدة من ناحية أخرى. فمثلا من مصلحة كل شركة أن تخفض من مستوى أجر العاملين فيها. ولكن ذلك يقضي إلى عجز القوى الشرائية الكلية في المجتمع عن ملاحقة العرض من المنتجات، مما يؤدي إلى أزمات انكماش وركود.

أما على الصعيد الدولي فإن هناك أربعة أنماط من التناقضات:

أ-التناقض الأول بين الدول الأم والمضيفة بشأن دور الاستثمار المباشر. فمن مصلحة الدول الأم أن يؤدي الاستثمار المباشر في الخارج إلى تعزيز قدراتها التجارية، التصديرية، على حين ترغب معظم البلاد المضيفة أن يؤدي الاستثمار الأجنبي فيها إلى دعم ميزان مدفوعاتها عن طريق الاستعاضة عن الواردات على الأقل.

ب-والتناقض الثاني بين الشركات عابرة القومية والدول المضيفة. ويدور هذا التناقض حول عديد من القضايا. وفيما يختص بطبيعة السوق المحلية وصلاتها بالسوق العالمية، فإن من مصلحة الدول المضيفة أن تضبط تجارتها الخارجية بما يحقق أفضل عائد ممكن لها، على حين أن من مصلحة الشركات عابرة القومية على الإجمالي أن تحقق أفضل تكامل ممكن لعملياتها العالمية عن طريق الضغط لتحرير التجارة الخارجية لهذه الدول المضيفة من الضبطين الجمركي والإداري.

جـ-وهناك تناقض ثالث بين الشركات ذات الوضع الاحتكاري وشبه الاحتكاري، وبين الشركات الصغرى. فالاستثمار المباشر في البلاد الأجنبية

يحرم الشركات الصغرى من فرص التصدير في هذه البلاد. كما أن هذا الاستثمار ينتهي إلى تعزيز الطابع الاحتكاري للسوق القومية للدول الأم.

د-وهناك تناقض رابع بين هذه الشركات الاحتكارية ذاتها. ويدور هذا التناقض حول دور الاستثمار المباشر في الخارج في توزيع الأسواق فيما بينها. فعلى الرغم من وجود مصلحة إجمالية للقطاع الاحتكاري من الشركات في تحرير المبادلات الدولية، فإن كل شركة على حدة قد تتعايش مع أنماط مختلفة من السياسات الحمائية للدول المضيفة إذا كان ذلك يضمن لها الحصول على نصيب أكبر في السوق المحلية لهذه الدول، أو احتكارها عن طريق إغلاقها ولو جزئيا بالتحيز ضد صادرات الشركات الأجنبية المنافسة الأخرى التي لا تتمتع بمشروعات تابعة في هذه السوق.

ومن المفهوم أن هذه التناقضات يتم حلها في كل مرحلة محددة تبعا لموازين القوى الحاكمة لعلاقات الأطراف المنخرطة في هذه التناقضات. فمن زاوية الدول الأم للشركات عابرة القومية يلعب الاستثمار المباشر في الخارج دورا هاما في تقوية موازين مدفوعاتها، وهي تهتم بتحرير التجارة الدولية-أي إقامة النظام التجاري الدولي على أساس حرية التجارة-إلى الحد الذي يؤدي فيه ذلك إلى تحقيق فائض في الميزان التجاري. وبالتالي فإن موقف هذه الدول من شكل تنظيم السوق العالمية يتوقف على قوتها الاقتصادية النسبية، كما أن الشكل النهائي لهذا التنظيم يتوقف على موازين القوى بين هذه الدول الأم المختلفة. «وفي كل عصر»-كما تقول جوان روبنسون- «فإن قواعد العلاقات الاقتصادية الدولية تتم صياغتها لكي تناسب البلد التي هي أكثر قوة عندئذ»(19).

ومن هنا فقد مر تنظيم السوق العالمية بتطورات تتفق مع التحولات في مركز القوة الاقتصادية النسبية للولايات المتحدة، ومدى ثبات هيمنتها السياسية. فسعت الولايات المتحدة بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة إلى تأسيس نظام دولي يقوم على حرية التجارة والاستثمار، ويعمل على أساس نظام مدفوعات يقوم على قابلية العملات للتحويل مع استقرار أسعار الصرف. وتم ذلك على أساس نظام بريتون وودز للمدفوعات الذي احتل فيه صندوق النقد الدولي وبرامجه الخاصة بالتثبيت أهمية بارزة. كما تم تأسيس نظام الاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة الذي عمل على توسيع

نطاق عضويه، والتعميق المطرد لنظام التجارة الحرة. وكان المقصود من هذه المؤسسات أن تصل إلى توحيد كامل للسوق العالمية حتى يتم التجاوز الجذري للظروف الاقتصادية الدولية التي سادت فيما بين الحربين عندما انقسم العالم إلى كتل تجارية متنافسة.

على أن هذا النظام لم يستمر في العمل بالصورة التي أملتها الولايات المتحدة. فالعملات الأوروبية لم تعد لقابلية التحويل إلا عام 1958 بعد أن تكونت تكتلات تجارية كبيرة فيها، ولم يمر عقد واحد حتى ثبت استحالة الجمع بين شرط استقرار أسعار الصرف مع الإبقاء على حرية التحويل كأساس للتجارة الدولية. وتغيرت مع الزمن تناسبات القوة الاقتصادية بين الدول الرأسمالية المتقدمة لصالح أوروبا واليابان. وبالتالي بدأ نظام التجارة الدولي يعمل جزئيا وتدريجيا ضد مصالح الولايات المتحدة. وما لبثت هذه الأخيرة أن أقدمت على إلغاء قابلية تحويل الدولار إلى ذهب عام 1971، وزادت من مستوى الحماية الجمركية على وارداتها المصنعة. ثم إن نظام المدفوعات الدولي قد غير اتجاهه لكي يقوم على تعويم العملات بدلا من تثبيت أسعار الصرف، وانخرطت الولايات المتحدة في ممارسة درجات من الحرب التجارية مع شركائها التجاريين الأساسيين. وعلى الرغم من إعلان الولايات المتحدة المستمر مع بقية الدول الرأسمالية المتقدمة التزامها باتفاقيات الجات GATT فإنها لا تني عن الالتفاف حول هذه الاتفاقيات بالتوسع في اللجوء إلى الوسائل غير الجمركية لحماية صادراتها. وتتزايد ضغوط المصالح المدافعة عن الحماية التجارية في هذه البلاد يوما بعد يوم لفك الالتزام السياسي بالتجارة الحرة على الصعيد العالمي. ولكن ما هو موقف الشركات عابرة القومية من شكل تنظيم السوق الدولية؟

لقد استفادت الشركات عابرة القومية، خصوصا تلك الشركات ذات الأصل الأمريكي أيما إفادة من الاعتراف العام بحرية الاستثمار بعد الحرب العالمية الثانية، كما قدم الاعتراف الجزئي بنظام حرية التجارة حافزا إضافيا لها.

فالحواجز التجارية التي أنشأتها الدول الأوروبية بعد الحرب الثانية أقنعت الشركات الأمريكية بالاستثمار في أوروبا من أجل حماية أسواقها هناك. كما أن التمييز التجاري ضد الصادرات الأمريكية وغير الأوروبية

الأخرى الذي صاحب إنشاء التكتلات الاقتصادية الأوروبية ضاعف من إغراء الاستثمار المباشر. وفي نفس الوقت فإن اعتماد نظام المدفوعات الدولي على الدولار قدم لهذه الشركات فرصة فريدة للتمويل الرخيص للمشروعات التابعة لها في الخارج. ومن هنا يمكن فهم تعايش الشركات الأمريكية مع التجزؤ النسبي للسوق الدولية حتى أواخر الستينات. ولكن توسع هذه الشركات في مجالات التجارة لم تكن منتشرة من قبل مثل تجارة التكنولوجيا، وضرورة التعامل مع أسواق مرنة للمال أخذ يدفع في اتجاه التحرير المتزايد للسوق الدولية من الحواجز المرتبطة بسيادة الدول ضد حركة مختلف أشكال الموارد الاقتصادية. ويمكن الوصول إلى النتيجة ذاتها بتأمل التحولات في موقف الشركة منذ أن تقرر الاستثمار في الخارج، ففي البداية يبدو الاستثمار المباشر بديلا مناسبا للتصدير، وخصوصا عندما يزداد التصدير صعوبة وتكلفة نتيجة الحواجز ضد تدفق التجارة بين الدول. ولكن ما أن تنشئ الشركة شبكة من المشروعات التابعة في الخارج حتى تبرز أهمية إحداث التكامل فيما بينها. ومن الواضح أن التكامل أو دمج عمليات العمل والتوصل إلى أفضل مزيج ممكن من فرص التسويق والإنتاج يتوقعان إلى حد بعيد على الحرية التي تملكها الشركة في تحريك الموارد والمنتجات بين الدول. وهكذا يزداد وعي الشركة بضرورة تحرير المبادلات من الحواجز المؤسسية المرتبطة بالسيادة القومية[20].

وفي نفس الوقت، فإن كثيرا من المزايا التي تملكها الشركات عابرة القومية لا تتحقق على النحو الأفضل إلا نتيجة ظروف الاحتكار. والاحتكار بدوره لا يتعايش مع سوق قومية أو دولية حرة، بل يتوطد من خلال العوائق المؤسسية المفروضة ضد دخول منتجين جدد، وضد تبلور قوة منظمة للمستهلكين. ومن هنا فإن توحيد السوق الدولية لا يعني في الواقع تحريرها بصورة عامة كما يزعم كثير من الكتاب المدافعين عن مصالح هذه الشركات، بل قد يتفق تماما مع تقييدها بل إن الواقع هو أن الشركات عابرة القومية تجد أفضل السبل لحل تناقضات الإنتاج الدولي متمثلا في توحيد السوق الدولية ضد التجزؤ المؤسسي المرتبط بسيادة الدول، وتقييده في نفس الوقت عن طريق العديد من الممارسات الاحتكارية التي تمكن قلة من هذه الشركات من استيعاب والسيطرة على سوق الفروع التي تعمل فيها.

على أن هذا الاتجاه المزدوج لتوحيد السوق الدولية وتقييدها بظروف الاحتكار كثيرا ما يواجه بمقاومة شديدة من جانب الدول المتقدمة الأم عندما ينعكس على أسواقها القومية. كما أن قدرة الدول المضيفة على استخدام مزيج مناسب من وسائل السياسة الاقتصادية لكي تحد من هذا الاتجاه ليست دائما هينة، وإن كانت تختلف من حالة لأخرى. ومن ناحية ثالثة فإن ظروف الاحتكار تختلف بين قطاع اقتصادي وآخر، وفيما بين الفروع الصناعية المختلفة، وإن كانت هذه التباينات تبرز أكثر فيما بين الأسواق المتميزة للموارد المختلفة وعلى الأخص أسواق رأس المال والتكنولوجيا والتجارة السلعية.

ويستدعي ذلك الحديث عن خصائص هذه الأسواق ودور الشركات عابرة القومية فيها.

١ - التجارة السلعية الدولية:

الشركات عابرة القومية هي على الأغلب أكبر الشركات حجما في بلادها الأم، وهي بالتالي تقوم بدور هام في التجارة السلعية للبلاد الأم، ومن ثم في التجارة السلعية الدولية. ومن ناحية أخرى فإن قيام هذه الشركات بالاستثمار في أسواق البلاد المضيفة، سواء المتقدمة أو النامية لا يعني إطلاقا الاستعاضة عن تجارة الاستيراد والتصدير السلعي مع هذه البلاد المضيفة، بل قد يؤدي في أحيان كثيرة إلى زيادتها بصورة نسبية ومطلقة. فبالرغم من غياب معلومات شاملة وحديثة عن الدور التجاري للشركات عابرة القومية فإن الآراء والتقديرات المتاحة تتفق على جوهرية هذا الدور في مجال التجارة الدولية، وتجارة الدول الرأسمالية المتقدمة على نحو خاص. وينقسم هذا الدور إلى عمليات الاستيراد والتصدير التي تقوم بها شركات ذات أعمال دولية في البلاد الأجنبية مع أطراف أخرى مستقلة عنها (سواء نتيجة لقيام الشركات الأم ومراكزها الرئيسة بالتصدير والاستيراد إلى شركات مستقلة أخرى، أو قيام مشروعاتها التابعة بهذه التجارة مع شركات أخرى، أو مشروعات أجنبية أخرى في غير البلد الذي تتوطن فيه، وإلى التجارة التي تتم بين المراكز الرئيسة والشركة الأم من ناحية ومشروعاتها التابعة والمنتسبة في الخارج من ناحية أخرى. وتكتسب

هذه التجارة الأخيرة طابعا خطيرا لأنها لا تتم من خلال قنوات السوق التقليدية لأنها تجارة داخل شبكة الشركة Intro-firm trade ويزداد الأمر خطورة نتيجة الحجم النسبي الكبير للتجارة الداخلية للشركات عابرة القومية إلى إجمالي تجارتها الخارجية ونتيجة للنصيب الكبير لهذه الشركات في التجارة الدولية وتجارة البلاد الأم والمضيفة.

فوفقا لآخر التقديرات المتاحة عن التجارة الخارجية للولايات المتحدة وهي عن عام 1977، سيطرت الشركات عابرة القومية على 92٪ من هذه التجارة. ونحو ثلاثة أرباع هذه التجارة قامت بها شركات أمريكية الأصل وشركاتها التابعة في الخارج. وكان نحو 59٪ من هذه التجارة يتم بين الشركات عابرة القومية وطرف مستقل، على حين أن 41٪ منها تمت بين هذه الشركات ومشروعاتها التابعة والمنتسبة في الخارج: أي تجارة داخل شبكة هذه الشركات. وقد تزايد هذا الدور بصفة مستمرة. فإذا اعتمدنا على أرقام الفترة (66- 1977) نجد أن الصادرات الأمريكية قد تزايدت إجمالا بنسبة 300٪ على حين زادت صادرات الشركات الأمريكية عابرة القومية بنسبة 430٪ [21].

أما بالنسبة للمملكة المتحدة فقد سيطرت الشركات عابرة القومية على نحو 82٪ من أجمالي الصادرات في 1981. وسيطرت الشركات ذات الأصل البريطاني على 51٪ من الصادرات البريطانية، ومثلت التجارة داخل شبكة الشركات عابرة القومية نحو 30٪ من الصادرات فيما بين أوائل السبعينات وأوائل الثمانينات. أما بالنسبة لبقية البلدان المتقدمة فقد وجدت دراسة لصادرات 329 شركة أم أن التجارب داخل شبكة الشركات تصل إلى نحو الثلث عام1977. ووصل نصيب التجارة داخل شبكة الشركات عابرة القومية نحو 30- 35٪ من إجمالي صادرات الشركات الأوربية. على حين كانت هذه النسبة 45٪ للشركات ذات الأصل الأمريكي و 20٪ للشركات ذات الأصل الياباني [22].

وتمثل التجارة داخل شبكة الشركات عابرة القومية أحد مظاهر الجنوح الاحتكاري، أو الممارسات التقييدية داخل السوق الدولية. بل إن هذا المظهر ينفي من الأساس فكرة السوق كما تبلورت في أعمال الاقتصاديين التقليديين، وتبرر وصف الاقتصاد الدولي المعاصر بأنه اقتصاد ما بعد السوق -Post

market economy. وتبرز خطورة هذا الجنوح الاحتكاري في إمكانية تطبيق نظام خاص لأسعار المنتجات التي تتدفق عبر قنوات التجارة داخل شبكة الشركات عابرة القومية يختلف عن أسعار السوق خارج هذه القنوات. ويسمى هذا النظام السعري بأسعار التحويل Transfer Pricing.

وأسعار التحويل هي نوع من التلاعبين السعري والمحاسبي اللذين تلجأ إليهما الشركات عابرة القومية لأسباب عديدة. ويرتبط بعض هذه الأسباب بالرغبة في التغلب على قيود أسعار الصرف، أو القيود على تحويل الأرباح إلى الخارج بما تفرضه مصلحة الدول المضيفة في الرقابة على المعاملات المتصلة بوضع موازين مدفوعاتها، وقد يتم اللجوء إلى هذا النظام السعري الاحتكاري كأداة لتنفيذ سياسات التسويق العالمية للشركات عابرة القومية، وتطبق أسعار التحويل لا فقط على السلع، وإنما أيضا على كافة معاملات المشروعات التابعة للشركة الأم، أو أي مشروع آخر تابع لها في بلاد أخرى. ويشيع استخدام أسعار التحويل في مجالات التجارة السلعية وعوائد التكنولوجيا الخاضعة للترخيص أو غير الخاضعة له، وكذلك على رسوم الخدمات الأخرى مثل التدريب والاستشارة وسعر الفائدة على القروض.. . الخ. وقد برهنت الدراسات التجريبية التي تمت تحت رعاية مركز الأمم المتحدة للشركات عابرة القومية على شيوع هذه الممارسة في عدد من البلاد النامية مثل البرازيل، ولكنها تتم أيضا في بلاد متقدمة [23]على أن الامر الجوهري هو أن أسعار التحويل هي نوع من ريع الاحتكار [24]. ومع ذلك فإن أسعار التحويل ليست هي العائد الوحيد للاحتكار. كما أن أسعار التحويل ليست التعبير الوحيد عن جنوح الاحتكاري للشركات عابرة القومية في الأسواق المحلية والسوق العالمية مأخوذا ككل. فتسجل سكرتارية مؤتمر الأمم المتحدة له لتجارة والتنمية الأشكال الآتية كنماذج شائعة للممارسات التقييدية للشركات عابرة القومية، وخصوصا في البلاد المضيفة النامية:

أ-فرض القيود على الواردات نتيجة لاتفاقات توزيع الأسواق والمنتجات التي تعقدها الشركات عبر الوطنية.

ب-تحديد الأسعار.

جـ-اتفاق الشركات عبر الوطنية، أو تواطؤها على اتخاذ تدابير تتعلق بإمداد البلدان النامية بالواردات وتحديد أسعارها. وتشيع تلك الممارسات

المميزة للكارتلات في الفروع الصناعية التي تمثل المجالات الرئيسة لواردات البلدان النامية مثل الكيماويات غير العضوية، والمعدات الكهربائية، ومنتجات الحديد والصلب والمنتجات الفلزية. وتعد الكارتلات التجارية الدولية أكثر خطورة من تلك المعقودة في إطار قومي إذ تستطيع أن تقيم العقبات أمام التجارة الدولية إلى جانب التأثير على أسعار التصدير للبلدان النامية، والقيام بممارسات تمييزية تضر بالمنافسين من البلاد النامية [25].

ويمكن إضافة شكلين آخرين للممارسات الاحتكارية في مجال التجارة، هما:

د-المزايا التجارية كجزء من استراتيجية الدخول إلى أسواق الدول النامية: إذ تمثل المزايا التجارية أحد العناصر الأساسية التي تأخذها الشركات في اعتبارها عند رسم سياسات الاستثمار في البلاد المضيفة، خصوصا النامية منها. وعادة ما تنظر الشركات العملاقة إلى الحماية الجمركية باعتبارها مثالب تعيب المناخ الاستثماري في البلد المضيف. في حين أن الشركات الصغرى تعتبر هذه الحماية أحد المزايا التي تمكنها من الحصول على موطئ قدم في الأسواق المحلية. ولكن الكثير من الشركات العملاقة ينجح أثناء التفاوض مع الدول المضيفة في الحصول على مزايا تجمع بين إزاحة الحماية الجمركية جزئيا، والحصول على مزايا استثنائية في مجال التجارة الخارجية للبلد المضيف [26].

هـ-شرط معاملة الشركات الوطنية: وتمثل المطالبة بحقوق المواطنة، والحصول على معاملة مماثلة للشركات الوطنية شكلا خاصا من أشكال المزايا التجارية كجزء من استراتيجية الدخول إلى أسواق الدول المضيفة. وتطلب الشركات عابرة القومية المزايا المرتبطة بالمواطنة في مجال التجارة الخارجية للبلد المضيف مثل حقوق الدولة الأولى بالرعاية، وتفضيلات الاتحادات الجمركية والأسواق المشتركة، وأيضا المزايا المتعلقة بالتسويق الداخلي في البلد المضيف. وهكذا تم تضمين شرط المعاملة الوظيفة للمشروعات الأجنبية في اتفاقية روما التي أسست الجماعة الأوروبية. كما تبنت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية هذا الشرط في مواجهة معارضة الدول النامية التي أصرت على وضع حدود على هذا الشرط بما يتفق مع احتياجات التنمية والرقابة على ممارسات الشركات عابرة القومية في

أراضيها [27].

على أن الممارسات الاحتكارية ليست إلا جانبا واحدا من الصورة بالنسبة للشركات عابرة القومية. أما الجانب الآخر فيتمثل في توحيد السوق العالمية، وتضغط هذه الشركات للتوصل إلى هذا الهدف (عن طريق دورها البارز في العمل) لتأسيس ترتيبات تجارية عالمية تأخذ بمبدأ حرية التجارة. فتعتبر الشركات العملاقة عابرة القومية هي قلب جماعات الضغط من أجل الليبرالية في هذه الترتيبات. ويعتبر تبني الدول الرأسمالية المتقدمة- وخصوصا الولايات المتحدة-لمبدأ حرية التجارة نوعا من الاختيار السياسي لمصلحه شركاتها العملاقة. فالشركات القومية، وتلك الأصغر حجما، والعاملة في سوق تنافسية لا تنظر بعين العطف لمبدأ حرية التجارة حيث أن الحماية الجمركية تتيح لها فرصة تقليص دائرة المنافسة في أسواقها القومية [28]. وتجمع الشركات العملاقة عابرة القومية بين رغبتها في في الحصول على مزايا وضعها الاحتكاري من ناحية، وبين مصلحتها الإجمالية في توحيد السوق العالمية من ناحية أخرى، مما يجعل سياستها في الدفع نحو توحيد السوق العالمية نوعا من التوسيع لمجال ممارساتها التقييدية[29].

2- أسواق رأس المال:

نفس الاتجاه نحو توحيد السوق وتقييدها بالممارسات الاحتكارية في مجال التبادل السلعي الدولي يمكن أن نجده أيضا في مجال حركة رأس المال وأسواق رأس المال. ويكتسب التوحيد في هذا المجال الأخير خصائص مميزة عن التجارة السلعية، ولكنه تم أيضا تحت تأثير نمو الإنتاج الدولي عامة، والعبور المتزايد للقومية من قبل البنوك والمؤسسات المصرفية والائتمانية.

ولكن ماذا يعني الاتجاه نحو توحيد أسواق رأس المال. الواقع أن المعنى الشائع لهذا المفهوم في إطار دراسات الاقتصاد السياسي هو إدماج الادخارات المحلية في مختلف البلدان في عملية إعادة الإنتاج الموسع للفوائض المالية على النطاق العالمي، وهو ما يسمح بحركة تكفل دورة مكثفة لرأس المال عبر هياكل الشركات والمصارف عابرة القومية[30] ولكن لكي يتم ذلك فلا بد من أن تكون ثمة مجموعة من الشروط التي تمكن من تقليص

العوائق المؤسسية ضد الحركة الحرة لرؤوس الأموال عبر الحدود، أو التغلب عليها فعليا، وإن كان ذلك يتم في سياق درجة محددة من السيطرة الاحتكارية للبنوك العملاقة على الجزء الأكبر من عرض رأس المال في العالم. وإذا توافرت هذه الشروط فإن إدماج الأسواق المالية يعني بخدمة التكامل المالي والاقتصادي للإنتاج والنشاط الدولي للشركات عابرة القومية في مختلف القطاعات، ومن البديهي أن ذلك يتم على حساب السيطرة القومية على عرض رؤوس الأموال، وهو ما يترتب عليه أن الأداة التقليدية التي عملت بواسطتها الحكومات على توجيه النشاط الاقتصادي منذ الثلاثينات-أي السياسة المالية والنقدية-قد أصبحت محدودة الفعالية في مواجهة الدينامية العالمية للشركات والمصارف عابرة القومية. وتركز المدرسة التقليدية على مفهوم العلاقة بين أسعار الفائدة في بلاد مختلفة كمدخل لفهم اندماج أسواق رأس المال. فكلما قل الفارق تزايدت درجة الاندماج. وهناك تفسير آخر لنفس النظرية يقوم على تماثل اتجاه وارتباط التغير في أسعار الفائدة على العملات المختلفة. وهناك نظرية أخرى لفهم شروط اندماج أسواق رأس المال. وتركز هذه النظرية على حساسية تدفقان رأس المال للفوارق في أسعار الفائدة المضمونة وغير المضمونة. وكلما زاد حجم التدفقات وهذه الحساسية أمكن القول بوجود اندماج أكبر في أسواق رأس المال نتيجة لضعف تأثير الاختلافات في السياسة المالية للحكومات بالمقارنة بتوقعات أصحاب هذه الأموال للعائد. وفي تفسير ثالث تكمن عملية اندماج أسواق رأس المال في طبيعة الآثار المحلية الناشئة عن ردود الفعل العالمية للسياسات المحلية. وبمعنى آخر فإنه كلما توقعت السياسات والمؤسسات النقدية المحلية أن تعجز عن توجيه تدفقات رأس المال المحلية نتيجة لتقديرها لجسامة المتغيرات الخارجية في تحديد اتجاه وطبيعة هذه التدفقات فإن أسواق رأس المال تزيد اندماجا[31]. والواقع أن هذه النظرية الأخيرة تسمح بإدخال عديد من الاعتبارات التي لا تتعلق بأسعار الفائدة مثل الدوافع الاجتماعية والسياسية التي تحكم سلوك أصحاب الأموال في مختلف البلدان. وربما يكون العنصر الحاسم في تطور اندماج الأسواق المالية هي مدى نفاذية المؤسسات المصرفية الأرقى تنظيما، والأكثر حركية وتشعبا وقدرة على تحريك الأموال عبر الحدود إلى مواقع تجمع المدخرات المحلية

في مختلف البلدان، وقدرتها على خلق أسواق للطلب على الأموال التي في قبضتها.

ومن هنا فإنه يمكن القول بأن توحيد أسواق رؤوس الأموال تعتمد على ثلاثة عوامل أساسية:

أولا: تحرير الفوائض المالية من الرقابة السياسية: وربما كان أبرز تطور في هذا الاتجاه هو تكوين أسواق العملات والسندات الأوروبية. وسوق العملات الأوروبية هو تجمع مؤسسات مصرفية تستقبل الودائع من العملات الكبرى في العالم الغربي وخاصة الدولار خارج بلادها الأصلية. فسوق الدولار الأوروبي مثلا ينشأ عن ودائع الدولارات في بنوك أوروبية، وكذلك فأسواق العملات الأوروبية مثل الإسترليني والفرنك والمارك هي ودائع من هذه العملات في بنوك خارج بلاد الإصدار.

وقد نشأت سوق العملات الأوروبية، وخاصة سوق الدولار الأوروبية نتيجة رغبة أصحاب رؤوس. الأموال الكبيرة في التهرب من التنظيم الحكومي للائتمان، أو القيود التي يخشى الرأسماليون والمصرفيون إدخالها. وقد أدى إلغاء الرقابة على الصوت في أوروبا عام 1958 إلى توسع سوق العملات الأوروبية، ثم تضخم هذه السوق نتيجة لأزمة الائتمان في الولايات المتحدة عامي1968 , 1969 مع رغبة البنوك الأمريكية في التهرب من الحد الأقصى الذي فرض على أسعار الفائدة في الولايات المتحدة، وهو ما أدى إلى فرار مبالغ رهيبة من الدولارات إلى أوروبا [(32)]. وأدت قيود مشابهة في المملكة المتحدة إلى نشأة سوق الإسترليني الأوروبية، وحدث نفس الشيء في البلاد الغربية الأخرى [(33)]. وبذلك تطور في النهاية حوض مالي ضخم تجمع لدى سوق عملاقة تتمتع بالاستقلال التام عن أي تشريع حكومي، وتركز هذه السوق في لندن وبر وكسل وقلة محدودة من العواصم الأوروبية. ومما لا شك فيه أن هذه السوق لم تكن لتنشأ لولا التشجيع الذي لقيته من الحكومات الأوروبية ذاتها. كما أدى نفس التطور إلى نشأة أسواق رؤوس أموال، تتعامل في الإقراض طويل الآجل، ذات استقلال حقيقي عن التشريعات القومية، وتدعى هذه السوق بسوق السدات الأوروبية Euro-bonds ويتح توحيد عرض هذا الفائض المالي الضخم الذي لا يخضع لتشريع حكومي فرصا كبيرة للمرونة في استثماره. والمدهش أن غالبية المقترضين من سوق النقد الأوروبية

هم حكومات العالم الثالث، على حين أن غالبية الممولين لسوق السندات الأوروبية هم مواطنون من هذا العالم ذاته. وفي المقابل فإن أغلبية المقترضين- أي الذين تصدر السندات الأوروبية لصالحهم-هم الشركات عابرة القومية العاملة في القطاعين الصناعي والخدمي. وبالتالي فعلى حين تمثل سوق النقد الأوروبية منبعا للإقراضين قصير ومتوسط الأجل بهدف تغطية عجز المدفوعات، وتمويل الاحتياجات الجارية لحكومات البلاد النامية بفوائد مرتفعة للغاية فإن سوق السندات الأوروبية هي قوة لاجتذاب رؤوس الأموال من هذه البلاد لأجل تغطية الاحتياجات الاستثمارية للشركات عابرة القومية. مما يكشف جزئيا عن طبيعة الاختلال التمويلي لدول العالم الثالث. ولاشك في أن أحد العوامل الكبرى في توسع هذا الخلل يرجع إلى اندماج أسواق رؤوس الأموال في العالم [34].

ثانيا: تحول البنوك العملاقة للعمل الخارجي: ويمثل هذا التحول جزءا هاما من الهيكل الراهن للإنتاج والعمل الدولي. وقد حدث هذا التحول بقيادة البنوك الأمريكية استجابة لخروج شركات الصناعة والتعدين والخدمات من الإطار القومي إلى العمل العالمي، ولإنشاء الجماعة الاقتصادية الأوروبية التي كان قرارها بإعادة عملائها لقابلية التحويل جوهريا لاستتباب النظام النقدي الدولي لفترة من الوقت. ثم توالت البنوك الأوروبية ومؤخرا البنوك اليابانية على الولوج إلى ميدان العمل الدولي. وعلى حين كانت السوق الأوروبية هي المجال الرئيس للأعمال المصرفية الكبيرة، وخاصة في أعمال الإقراض، فإن هذه البنوك قد توسعت في إنشاء الفروع والبنوك التابعة والمشتركة في مختلف بلدان العالم حيث تمكن) مع البنوك المحلية في الحصول على ودائع المواطنين، وبالتالي السيطرة على جزء من عرض رأس المال المحلي الذي لا تسمح له الظروف بالهروب مباشرة إلى الخارج. وبالتالي أصبحت البنوك الغربية العملاقة أكثر اعتمادا تدريجيا على الودائع الأجنبية في فروعها وبنوكها التابعة في الخارج. فيقدر أنه بالنسبة لأكبر ثلاثة عشر بنكا أمريكيا وصلت الأصول الأجنبية إلى نسبة 21٪ من أجمالي الأصول في نهاية عام 1975 مقارنة ب 8, 5٪ فقط عام 1970، كما ارتفعت العوائد المحولة إلى البنوك الأم من البنوك التابعة لها ومن فروعها في الخارج بمعدل 37٪ في نفس الفترة [35]. وهناك تقدير آخر للفترة من (70-

1975) يصل بمعدل نمو العوائد من الخارج إلى 51٪ سنويا في المتوسط بالنسبة للبنوك العشرة الأكثر ربحية في الولايات المتحدة [36]. وعلى العموم فكلما زاد حجم البنوك في بلادها الأم كلما تعاظمت ممتلكاتها من البنوك التابعة لها في الخارج، وبالتالي تزيد تبعيتها للعوائد المحولة من الخارج. ويتصف مجال العمل المصرفي بدرجة عالية من التركيز على ملكية الأصول البنكية الأجنبية. فثلاثة بنوك أمريكية فقط قد تملكت 61٪ من إجمالي الأصول الأجنبية المملوكة لبنوك أمريكية في البلاد النامية. وسيطرت تسعة بنوك عام 1974على 83٪ من إجمالي الأصول البنكية الأجنبية المملوكة لكل البنوك الأمريكية في الخارج [37].

وإذا استثنينا فروع البنوك الأجنبية في أوروبا، والتي تعمل داخل نطاق سوق العملات والسندات الأوربية فإن هذه الفروع والبنوك التابعة لها في البلدان الأخرى، وخاصة في بلدان العالم الثالث تعتبر أداة قوية في إدماج النشاط الدولي على حساب فرص التراكم المالي والرأسمالي المحلي. فالفروع والشركات التابعة والمنتسبة لشركات عابرة القومية عادة ما تعتمد في تمويل توسعاتها الرأسمالية وأعمالها الجارية لا على المراكز الرئيسة وإنما على أسواق رؤوس الأموال المحلية، بالإضافة إلى استثمار جزء من عوائدها المتحققة في البلاد المضيفة. ويتيح هذا الأسلوب مد حقوق الملكية الأجنبية على أصول منتجة، وشركات عاملة في البلاد المضيفة دون أن يكون ذلك مصحوبا بنقل فعلي لرؤوس الأموال. وليست هذه ممارسة حديثة، بل تعود إلى نشأة الشركات عابرة القومية. فقد اتضح في دراسة للشركات الأمريكية في الخارج أنها تمول أكثر من 60٪ من عملياتها من مصادر محلية سواء عبر الأرباح المعاد استثمارها، أو من القروض من المصارف المقامة في الدول المضيفة سواء كانت قومية أو تابعة لبنوك عابرة للقومية [38]. وقد تطور علم خاص للإدارة المالية في المشروعات عابرة القومية يستهدف تقليل التكاليف الفعلية المنقولة من الشركة الأم إلى المشروعات التابعة لها للحصول على نفس معدل النمو في الأصول المملوكة في الخارج، ويشمل ذلك أيضا إمكانات واسعة للتلاعب المالي العالمي عن طريق الاقتراض من أسواق رأس المال في الدول التي تتميز بانخفاض سعر فائدتها، وإقراضها في الدول التي تتميز بارتفاع سعر الفائدة. وتعتمد الشركات الأمريكية

عابرة القومية بصفة خاصة على أسلوب الاقتراض من أسواق رؤوس الأموال المحلية لتمويل عمليات مشروعاتها التابعة في الخارج، وتطورت وفقا لذلك نظرية «استقلال المشروعات التابعة في تمويل ذاتها»[(39)].

ولكن الأمر الجديد في هذه الممارسة هو أن الشركات عابرة القومية في الفروع الصناعية، وفروع الخدمات تستطيع الاعتماد على عدد كبير من البنوك التابعة والمنتسبة لبنوك أجنبية عملاقة، وعادة ما تكون من نفس بلدها الأم. ويظهر من هذا أن ثمة تكامل بين حصول البنوك الأجنبية على جزء من عرض رأس المال المحلي، وبين حاجة الشركات الأجنبية في نفس البلد المضيف لتمويل جزء من عملياتها بالاقتراض المحلى، ولذلك فإن غالبية عمليات المصارف الأجنبية في البلاد المضيفة-وخاصة النامية- تتمثل في إقراض الشركات الأجنبية العاملة في هذه البلاد، أو في بلاد أخرى تمتد إليها عملياتها الائتمانية مما يوسع من مجال توحيد أسواق رؤوس الأموال في العالم ككل.

ثالثا: الاتحادات البنكية على الصعيد العالمي: فالبنوك هي اكثر المؤسسات تعددا للجنسية بين كافة مجالات الأعمال عابرة القومية. ويعني ذلك أن قطاعا كبيرا من البنوك التابعة والمنتسبة لا يعود بولائه إلى مالك أو بنك أصلي واحد، وإنما إلى عدد منهم. وبصدق ذلك على تلك البنوك الصغيرة العاملة على المستوى المحلي لبلد مضيف واحد،كما يصدق على تلك البنوك ذات الموقع الهام في إقليم معين وخاصة أوروبا، والتي تدير عمليات لها نطاق عالمي. أي أن السيطرة على عرض الفوائض المالية لا تمثل إلا أحد وجهي العملة. أما الوجه الآخر فيتمثل في أن البنوك ومؤسسات الائتمان عابرة القومية تعمل على الدمج المتزايد، وخلق تحالفات بين مؤسسات الائتمان على الصعيد العالمي. وربما كانت اتحادات البنوك العملاقة أعلى صور التحالف بين الاحتكارات البنكية. والنموذج الذي شاع كثيرا لهذه التحالفات هو بنوك الكونسورتيومات الدولية، وهذه الكونسورتيومات هي أقرب إلى الاتفاقيات الكارتلية لتوزيع الأسواق أكثر منها اندماجات قانونية. وقد اتسع نطاق هذه التحالفات مع التوسع الهائل في مجال الأعمال الائتمانية الدولية ومع تراكم الفوائض البترولية العربية بعد عام 1974، إغراق كثير من الدول النامية في الاقتراض الخاص من المؤسسات المصرفية

عابرة القومية وخاصة سوق العملات الأوروبية. فهذه الاتحادات مثلت في البداية إحدى الوسائل التي أمكن عن طريقها تقديم قروض ضخمة لدول العالم الثالث بحيث تتوزع المخاطرة ويتم تجنب حرب أسعار الفائدة بين البنوك الكبرى. ومع تواتر هذه العمليات نتيجة لحاجة الدول الغربية لإعادة تدويرالفوائض البترولية بعيدا عن العالم العربي، اكتسبت الكونسورتيومات طابعا مستقرا إلى حد كبير[40].

على أن الحاجة لتطور الاتحادات البنكية لم تكن مالية وائتمانية فقط. بل قامت هذه الاتحادات-بوعي أو بدون وعي-بوظائف ثلاثة جوهرية. وأولى هذه الوظائف هي أن يعمل النظام الرأسمالي العالمي دون كوارث كبرى في حدود قواعده الحالية، والثانية: تتمثل في درء تحول الأزمات الاقتصادية في كل من البلاد المتقدمة والمتخلفة على السواء إلى أزمات اجتماعية وسياسية قد تقود إلى انسلاخ أجزاء عضوية من هذا النظام. والثالثة: هي استمرار عملية توحيد، أو دمج أسواق رؤوس الأموال وحصولها على عمليات مربحة.

ومن الواضح أنه ليس من السهل تحقيق هذه الأهداف الثلاثة الكلية بدون توترات وتناقضات شديدة. فمثلا تمثل المضاربة في أسواق العملة أحد الطرق السريعة للحصول على عوائد هائلة ولكن هذه المضاربة غالبا ما تؤدي إلى أزمات صرف كبرى تؤثر بشدة على سير واستقرار السوق العالمية. ويستطيع الاحتكار المالي الضخم والمعقد والمكون من روابط أفقية ورأسية متعددة بين بنوك عابرة القومية من أصول مختلفة أن يقوم بالمضاربة على نطاق واسع نتيجة لا امتلاكه حجما هائلا من الأصول النقدية السائلة. وتسمى هذه الأصول النقود الساخنة نظرا لتأثرها الشديد بأي تغير في أسعار صرف أي عملة كبرى. وتستطيع البنوك، بل والشركات عابرة القومية في المجالات الأخرى أيضا أن تتلاعب بالمضاربة في أسواق النقد عن طريق تحريك هذه الأموال عبر الحدود، أو تحويلها من عملة لأخرى. بل إن تحرك جزء صغير من الاحتياطات النقدية الهائلة لدى سوق العملة الأوروبية كفيل بإحداث أزمة مالية طاحنة [41]. وقد زودت تكنولوجيا المحاسبة المعاصرة هذه الشركات بأدوات لا حصر لها للتغلب على قيود الرقابة الحكومية على أعمال المضاربة الضارة بالاستقرار، وهو ما يدفع كثيرا للشك في إمكانية

جدول رقم (5)

الدول النامية : توزيع التدفقات المالية الخارجية طويلة المدى 1970 – 1983

(نسب مئوية)*

	1970	1977	1981	1983
تدفقات امتيازية	44.9	33.4	35.8	35.9
تدفقات غير امتيازية	55.1	66.6	64.2	64.1
تدفقات رسمية	19.9	23.6	20.2	19.6
استثمار اجنبي مباشر	18.6	14.8	15.6	6.8
اقراض مصرفي	15.1	23.3	27.3	36.1
استثمار سندات	1.5	4.8	1.0	0.5
اجمالي	100	100	100	100

* U.N. Centre on Transnational Corporations. Trends and Issues in Foreign Direct Investment. P.25.

استمرار النظام النقدي الحالي.[42] إن دمج أسواق رؤوس الأموال في العالم قد أدى إلى نتيجة أساسية، وهي أن التصدير الأسمى لرؤوس الأموال في صورة قروض إلى الدول النامية تجلا أصبح منذ منتصف السبعينيات أكثر أهمية بكثير من تصدير رأس المال في صورة استثمارات مباشرة إلى هذه الدول. وقد كان هذا هو النمط الغالب لتصدير رؤوس الأموال من المراكز الرأسمالية المتقدمة إلى العالم الثالث (البلدان المستعمرة وشبه المستعمرة) حتى بداية الحرب العالمية الأولى. أما بعد الحرب العالمية الثانية فقد أصبح النمط السائد حتى منتصف السبعينات تقريبا يعكس غلبة الاستثمار المباشر على الاستثمار القرضي وفي محفظة الأوراق المالية (أي إقراض حكومات وشركات العالم الثالث).

ويوضح الجدول رقم (5) خريطة التدفقات من رأس المال إلى البلاد

النامية، والأهمية النسبية لكل صورة من صور هذه التدفقات.

ويتضح من الجدول أن الإقراض المصرفي قد تحول إلى أكبر مكون من مكونات التدفقات المالية للدول النامية ويبلغ أكثر من أربعة أضعاف حجم الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية. ويقدر أن حجم المديونية الإجمالية للدول النامية تجاه أسواق رأس المال قد بلغت 593 بليون دولار في نهاية عام 1985، منها 517 بليون دولار مديونية طويلة الأجل، ومنها 267 بليون دولار للمؤسسات المالية و 2, 135 بليون دولار مديونية تجاه هيئات خاصة أخرى(43). وترتبط القروض البنكية للدول النامية في الفترة الأخيرة بأسعار فائدة متغيرة بلغت في المتوسط لعامي 1981 و 1982 زهاء 17 ٪ سنويا بالمقارنة ب 9٪ فقط للفترة 73- 1979. وهو ما يوضح ضخامة العوائد التي تحصل عليها البنوك الضخمة من عملياتها ألاقراضية في العالم والدول النامية خاصة. كما توضح هذه الشروط أهمية هذا الشكل من تصدير رؤوس الأموال في الفترة الأخيرة بالمقارنة بالاستثمار الأجنبي المباشر.

على أننا ينبغي أن ننتبه إلى أن الإقراض المصرفي هو نوع من التصدير الإسمي فقط لأن جزءا كبيرا من الأموال التي تحصل عليها هذه البنوك وتستثمرها في إقراض الدول النامية قد حصلت عليها من مواطنين وحكومات من دول نامية أيضا. ويعكس ذلك الواقع المدى الذي ذهبت إليه عملية إدماج أسواق رؤوس الأموال، وإن كان هذا الإدماج مقيدا بطبيعة احتكار القلة التي تتحكم في هذه الأسواق على الصعيد العالمي بالرغم من التعدد الرهيب للبنوك في الفترة الأخيرة.

3- أسواق التكنولوجيا:

يشكل هذا الجانب من دينامية الإنتاج الدولي العنصر الأكثر تأثيرا وحسما في مجال توحيد السوق العالمية. ويترتب ذلك على أن دور الشركات عابرة القومية في توحيد السوق الدولية للتكنولوجيا، وتقييدها بعوامل الاحتكار أكبر من دورها في أسواق التجارة السلعية ورأس المال، فالشركات عابرة القومية باعتبارها كذلك، وباعتبارها شركات عملاقة تكاد تحتكر مصادر التجديد التكنولوجي في العالم غير الاشتراكي. وليس هذا بحد

ذاته هو القضية، بل قدرة هذه الشركات على جعل التجديد التكنولوجي هو أساس المنافسة في السوق الدولية.

ويوضح نائب رئيس شركة زيروكس Xerox الأمريكية عابرة القومية طبيعة ارتباط التكنولوجيا بالإنتاج الدولي من وجهة نظره، فيقول: «إن نقل التكنولوجيا هو مجال جديد فوق قوي بالأساس، يوفر فرصة لفكر وأعمال الشركة الرائدة عابرة قومية»[44].

وتعكس الفقرة السابقة رؤية الشركات ذات الأعمال الدولية لقوتها التكنولوجية، وهي قوة لا تنبع من فرص تنمية أساليب إنتاج ومنتجات جديدة بقدر ما هي نتيجة لامكانية فرض هذه الأساليب والمنتجات باعتبارها المعيار الأرقى لقياس نجاح الأعمال والقدرة على التسويق. ولهذا فإن تجارة التكنولوجيا التي تقبض هذه الشركات على مفاتيحها تعتبر أكثر انتشارا من الاستثمار المباشر. وبالتالي فإن الدورين المباشر وغير المباشر للشركات عابرة القومية في مجال التكنولوجيا يعتبران جوهريا في عملية توحيد السوق الدولية عامة عن طريق تنميط أساليب الإنتاج وتحديد ظروفه الفنية. وفي هذا السياق تستغل الشركات عابرة القومية سيطرتها القائمة على الإنتاج والتجارة الدوليين لفرض الأنماط التكنولوجية المتطورة كأساس للمنافسة، وكأداة لإعادة توحيد الإنتاج، وتحوير الأسواق المحلية لمختلف البلدان بما يلائم مركزها الاحتكاري.[45]

على أنه ينبغي أن نتدارك هنا مقولة توحيد الظروف الفنية للإنتاج باعتبارها جوهر عملية توحيد أسواق التكنولوجيا الدولية. فعملية التوحيد هذه لا تعني إشاعة التقدم التكنولوجي الذي تستحدثه هذه الشركات بصورة متساوية بين الأمم. فهذه الشركات تعمل على اختيار أنسب المواقع لتوطين حلقات السلاسل الصناعية بما يمكنها من الإفادة من المزايا النسبية لكل موقع أو دولة. وبالتالي من الممكن أن تتناظر المستويات التكنولوجية بين مختلف البلدان فيما يتصل بعمليات الإنتاج في حلقات صناعية بعينها، على حين أن عدم التناظر ينشأ مع الميل لتوطين الحلقات الصناعية الأكثر تطورا من الناحية التكنولوجية في قلة من البلدان (عامة البلدان الأكثر تطورا، وتوطين الحلقات الأقل تطورا في بلدان أخرى. وتتخذ إستراتيجيات التوطين إحدى صورتين: إما توطين أجيال تكنولوجية أصبحت شائعة نسبيا

في إحدى البلاد-خاصة المتخلفة-وذلك لاستغلال مزايا العمل الرخيص، أو قاعدة الموارد الطبيعية، وإما توطين مراحل عليا من السلاسل الصناعية في البلاد المضيفة-وخاصة المتقدمة-حيثما يكون التجديد ضروريا للمنافسة من أجل البقاء في السوق. وفي الحالين يستهدف نقل التكنولوجيا قطع الطريق على الفرص القومية البديلة للتنمية المستقلة لفن إنتاجي متطور، أو منتجات مشابهة في الوظيفة.. . فهناك بالتالي تكلفة لعدم نقل التكنولوجيا سواء لمشروعات تابعة للشركات عابرة القومية، أو لتلك المملوكة لجهات أو مشروعات وطنية. وتتمثل هذه التكلفة في إمكانية خسارة سوق محتملة ليس للمعرفة التكنولوجية فقط، وإنما أيضا لتسويق المنتجات والتصدير إلى البلد المعني. ويتفق بالتالي الاتجاه نحو التوسع في نقل التكنولوجيا مع التطورات الحديثة في توزيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة بين فروع الصناعة، وفي توطين هذه الاستثمارات بين الدول المتقدمة والمتخلفة. وتتنوع استراتيجيات نقل التكنولوجيا أو تصديرها تبعا لهذه اتجاهات وتبعا للمزايا النسبية التي تملكها البلدان المضيفة أو المستوردة للتكنولوجيا [46].

ومن ناحية ثالثة فإن تنميط المستويات التكنولوجية اللازمة للإنتاج في حلقات صناعية معينة لا يعني إشاعة هذا المستوى من التقدم التكنولوجي بصورة متناظرة بين الأمم بسبب التفاوت الكبير في إمكانات استيعاب التكنولوجيا المنقولة. فهناك فارق بين التكنيك، أو العملية الفنية للإنتاج والمواصفات الفنية للمنتج والتكنولوجيا التي وراءه، والتي يستلزم استيعابها القدرة على تحليل المنتج، أو أساليب الإنتاج، واعادة تركيبها.

وتحدد عملية تنميط الظروف الفنية للإنتاج تناقضا هاما في خصائص الإنتاج الدولي. فعملية التنميط لا تتم تحت ضغط ظروف الإنتاج «الأفضل» كما يشير بعض الكتاب. فالمعايير المستخدمة في تحديد «الأفضل» لا يمكن أن تكون خصائص تقنية مجردة. والحال أن الإنتاج الرأسمالي الدولي يجعل القانون السائد هو الأفضل تجاريا، وليس الأكثر قدرة على إشباع الحاجات الاجتماعية. فالتكنولوجيا في نظر الشركات عابرة القومية ليست قوة لازمة للمساعدة في حل المشكلات القومية المحلية، بل هي عنصر تجاري يرتبط بالتسويق، ويستخدم وفق حاجات الإنتاج الدولي الذي تديره هذه الشركات بهدف الربح في نهاية المطاف [47]

وتجري عملية التوحيد للسوق العالمية للتكنولوجيا في إطار التقييد الذي يمثله الطابع الاحتكاري لعمل الشركات عابرة القومية. وتتدعم هذه السيطرة نتيجة أن النظام القانوني الدولي يقوم على الملكية الخاصة، واحتكار التجديد التكنولوجي من خلال البراءات والحقوق الأخرى للابتكار لمدة طويلة من الزمن. وفي نفس الوقت «فإن تكنولوجيا الإنتاج (سواء كانت في شكل معارف بحتة، أو في شكل استثمارات أجنبية ومعدات) تنقل عادة بناء على شروط تمخضت عن مفاوضات جرت بين المشترين والبائعين في حالات تقرب من حالة الاحتكار أو احتكار القلة، أما العائدات النهائية وتوزيعها فتعتمد على القدرة النسبية للمتفاوضين» [48]. وعادة ما تستطيع الشركات عابرة القومية أن تفرض قيودا عديدة على حق المشتري-وخاصة من الدول النامية-في استخدام التكنولوجيا المنقولة. وتتعلق هذه الشروط بحق المشتري في التصدير وفي إعادة بيع التكنولوجيا موضع التعاقد لجهات محلية، وفي مدى ونطاق استخدام هذه التكنولوجيا. ولذلك يرى بعض الكتاب أن «الأهمية المتزايدة للتكنولوجيا في الإنتاج الصناعي قد دعمت الميول الاحتكارية في الإنتاج والتجارة الدوليين» [49]. ففي واقع الأمر إن الاحتكارات عابرة القومية قد جعلت مستوى التعقيد التكنولوجي للمنتجات وأساليب الإنتاج أمرا حاسما للمنافسة الصناعية، وبالتالي إدارة ضغط قوية لتوحيد سوق التكنولوجيا كجزء من المفهوم الجديد للسوق الدولية الذي تؤكده هذه الشركات. بل إن إحكام قبضة الشركات عابرة القومية على قاعدة الخلق والابتكار التكنولوجيين قد أصبحت أكثر العناصر أهمية في استراتيجيتها على الصعيد العالمي. وتبدو دينامية السيطرة التكنولوجية في ثلاثة جوانب رئيسة:

أ-توطين أنشطة البحث والتنمية R&D :

تتوطن أنشطة البحث التطبيقي والابتكار والتنمية التكنولوجية في المراكز الرئيسة للإنتاج الدولي أي الولايات المتحدة وأوروبا واليابان، سواء باعتبارها بلادا أما، أو بلادا مضيفة. وعادة ما تقع هذه الأنشطة إلى جانب موقع الشركات الأم في نفس البلد، وإذا حدث قدر من النشر لانشطة البحث والتنمية فإنها تتجه في مرحلة تالية إلى البلاد المتقدمة الأخرى التي تتوطن فيها شركات تابعة لها، أو فروع للشركة الأم.

وعلى الرغم من أن الدول النامية تخضع بصورة متزايدة للاتجاه العام لتوحيد الظروف الفنية للإنتاج، فإنها لا تنال نصيبا يذكر من أنشطة البحث والتنمية التي تجريها الشركات عابرة القومية التي تعمل فيها. وقد وجدت دراسة تجريبية مقارنة تمت تحت إشراف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، وتناولت عددا كبيرا من الشركات الأجنبية في البلاد النامية، أن هذه الشركات هي جزء متكامل من المجالات العلمية والفنية والاقتصادية للشركات الأم. ويتوطن البحثان الأساسي والتطبيقي في البلد الأم بجانب المركز الرئيس. ولا توجد عمليات بحث وتنمية في البلاد المضيفة. بل إن عمليات ملاءمة التكنولوجيا لا تتم بصورة منظمة سوى في حالات نادرة، وعندما توجد مثل هذه الأنشطة فهي تخضع لسيطرة الشركة الأم وأشرافها بقدر ما يكون ذلك ضروريا لإحكام السيطرة المركزية على المشروعات التابعة. وفي الحالات النادرة للإدارة اللامركزية لا نشطة البحث والتنمية تطبق الشركة عابرة القومية مبادئ التخصص الدولي على إنتاج المعرفة، بحيث تتخصص كل وحدة في المشروعات التابعة المختلفة في مهمة تكنولوجية محددة تتكامل فقط معا مع المعمل الرئيس لأنشطة البحث والتنمية في الشركة الأم، مما يؤدي إلى غياب الروابط المباشرة بين إنتاج المعرفة، والتحسينات في المنتج وأساليب الإنتاج، وبين الشركة التابعة التي تستطيع الحصول على التجديدات التكنولوجية فقط من الشركة الأم مباشرة[50].

ب-تعميم الأنساق الثقافية للتكنولوجيا المدولة:

فكما ذكرنا، تكمن أهمية دور الشركات عابرة القومية في مجال التكنولوجيا في قدرتها على وضع وتكريس معايير التقدم والمنافسة والبقاء في السوقين العالمية والمحلية. ويتخذ ذلك شكل استخدام تكنولوجيا الشركة الأم من قبل مشروعاتها التابعة، وكذلك بيع حق استخدام التقنيات وأساليب الإنتاج والعلامات التجارية للمنتجات، إلى جانب أنشطة التدريب والاستشارة الهندسية والتصميمات.. . الخ لشركات أو مشروعات مستقلة. وتحتوي الأنشطة الحديثة غير المرتبطة بالملكية أيضا على مكون تكنولوجي رئيس، بل ربما كانت الخبرة التكنولوجية هي جوهر هذه الأشكال الأخيرة لنشاط الشركات عابرة القومية في العالم الثالث. وقد يدعونا ذلك إلى نبذ مصطلح

نقل التكنولوجيا. إذ يوحي هذا المصطلح، وخاصة في اللغات الأجنبية، بمعنى المخ، وهو ما لا يتفق مع الواقع إذ تتلقى الشركة الأم المصدرة مقابلا ماليا للتكنولوجيا المملوكة لها، والمستخدمة من قبل المشروعات المستوردة. على أن هذه العملية لا تشبه تماما أيضا التجارة السلعية، لأن التكنولوجيا تتضمن درجة ما من السيطرة لا تتضمنها التجارة [51]. والسيطرة التكنولوجية قد تكون مباشرة نتيجة ما يصاحب تجارة التكنولوجيا من شروط تقييدية، والتزام فعلي طويل المدى بالتعامل مع نفس الشركة التي قامت في البداية بتصدير التقنيات والآلات والمعدات. كما أن هذه السيطرة قد تكون غير مباشرة نتيجة للضغوط التي تدفع حتى الشركات القومية والمستقلة للتقليد، أو استعارة واستيراد تقنيات مشابهة. على أن الجانب الآخر غير المباشر للتأثير يتمثل فيما تشتمل عليه التكنولوجيا المستوردة إلى مجتمع ما من آثار محتملة على التكويني الثقافي والاجتماعي لهذا المجتمع. وبهذا المعنى يمثل استيراد التكنولوجيا من الشركات عابرة القومية وبلادها المتقدمة الأم دعوة مفتوحة لاقتحام ثقافة وتكوينات المجتمع المستورد. ذلك «أن اختزال نقل التكنولوجيا إلى تسويق للتقنيات يخفي الجانب الأساسي للتقنيات باعتبارها نتيجة، أي ثمرة لعملية إنتاجية اجتماعية.. . وتحافظ عملية إنتاج التقنيات على علاقة وثيقة للغاية مع النظام الاقتصادي الاجتماعي الذي لطورت فيه.. إنها تنتج كتفاعلات مركبة بين مجمل المعارف المتاحة والنظام الاقتصادي الاجتماعي (الذي يحدد ويختار الاحتياجات والأولويات) والنظام الصناعي «المكلف بتصميم وإنتاج السلع التي تتفق مع الاحتياجات القائمة وطرحها في السوق» [52]. وهناك نمط خاص من السيطرة غير المباشرة تتمتع بها الشركات عابرة القومية وتمكنها من التلاعب بالظروف الثقافية للمجتمع المضيف، أو المستورد للتكنولوجيا يمكن تسميته بالسيطرة من خلال التحكم في سيكولوجية الاستهلاك. ويترجم نمط الاستهلاك القائم في مجتمع ما هذه السيكولوجية. إن الفكر الرأسمالي في الغرب لا يزال يفتقر إلى نظرية حقيقية للاستهلاك. ولكن الشركات عابرة القومية لا تفتقر إلى أساليب خلق وتوسيع نطاق الاستهلاك. وقد تطور لهذا الهدف فرع كامل من البحوث في مجال تكنولوجيا التلاعب بسيكولوجية الاستهلاك تمكن من مواءمة الطلب لخصائص المنتج المطلوب

تسويقه، لا العكس. وعندما تتم هذه العملية نفسها على الصعيد العالمي تحمل معها أنماطا للتفكير والقيم والسلوك تطورت في المجتمعات الغربية-بغض النظر عن إنسانيتها، أو شيوع قبولها اجتماعيا هناك-إلى مجتمعات العالم الثالث.

على أننا لا ينبغي أن نذهب بعيدا في القول بتعميم الأنساق الثقافية للتكنولوجيا المدولة. فالأثر المحدد للتكنولوجيا على المجتمع يتحدد«في المقام الأول بطبيعة المجتمع نفسه.. فمثلما تؤثر التكنولوجيا على الثقافة والتنظيم الاجتماعي لمجتمع ما، تقوم الثقافة والقيم وتوزيع السلطة السياسية داخل المجتمع بصياغة الطرق التي يمكن للتكنولوجيا بها التأثير على نظام اجتماعي معين، والتي يمكن بها استخدام هذه التكنولوجيا» [53]. ومن هنا يمكن أن نتوقع أن يكون التأثير الثقافي للتكنولوجيا المدولة أكثر عمقا واتساعا على تلك المجتمعات التي تعيش ظروف مراحل الانتقال حيث تتآكل أنظمة القيم التاريخية دون أن يتم ترسيخ نظام قيم جديد وملائم لحاجات هذه المجتمعات المادية والروحية. ولأن عددا كبيرا من الدول النامية تمر بهذه المرحلة فإن هناك فرصة ليست كبيرة في الإفلات من عملية التدعيم الذاتي للآثار الهيكلية للتكنولوجيا المدولة، والتي تفضي إلى اطراد طلب هذه الدول لاستيراد التكنولوجيا التي تروجها الشركات عابرة القومية.

جـ-تكييف ظروف الإنتاج القومي المستقل:

لا تعمل حركة تدويل وتوحيد سوق التكنولوجيا العالمية من خلال قدرة الشركات عابرة القومية على التلاعب بسيكولوجية الاستهلاك والطلب فقط، وإنما أيضا من خلال تحديد الخصائص المطلوبة للإنتاج المستقل عن هذه الشركات من ناحية الملكية والتنظيم. وهناك وسائل عديدة لهذا التكيف. وقد تحدثنا من قبل في الوسائل المباشرة. ولكن هناك ترسانة كاملة من الوسائل غير المباشرة، يقع أغلبها في مجال التفاعلات بين المشروعات القومية في البلاد المضيفة-وخاصة المتخلفة-والشركات عابرة القومية. فانخراط الأولى في التجارة الدولية يجعلها تحرص على اتباع مواصفات معينة للمنتجات التي تقوم بتصديرها. وتزداد أهمية هذا العامل في مجال منتجات التصدير الصناعية، وخاصة تلك التي تعمل في الفروع المعتمدة على قاعدة المواد الأولية التي سيطرت عليها شركات الاستخراج

في فترة سابقة. على أن نفس النتيجة، أي رقابة الشركات عابرة القومية على الظروف الفنية للإنتاج تحت اسم الرقابة على النوعية، تظهر أيضا عندما تقوم علاقة بين المشروعات التابعة لشركات عابرة القومية ومشروعات إنتاج مستقلة في البلاد المضيفة، مثل المقاولات من الباطن.. . الخ. ولم يلق هذا الجانب من عملية تنميط الظروف الفنية للإنتاج كأساس لتوحيد سوق التكنولوجيا الدولية ما يستوجبه من اهتمام.

ثالثا: هيكل صنع القرار في مجال الإنتاج الدولي:

تجسد الشركة عابرة القومية تجسيدا لما أسماه الاقتصادي الكبير جالبريث بالرأسمالية المخططة[54]. ويقوم هذا التخطيط على نجية إدارية محكمة ومستقلة ذاتيا تعمل على مغالبة ظروف عدم اليقين، وبالتالي التحكم إلى أقصى حد ممكن في مستقبل الشركة.

ويمثل هذا الجانب: أي التخطيط والتنظيم أحد أسباب الخطورة الواضحة للشركات عابرة القومية على مستقبل الدول القومية، ليس فقط نتيجة لامتلاكها أدوات أرقى من الدول من حيث التخطيط والتنظيم، وإنما أيضا لاقتران هذا التخطيط والتنظيم الفعال بالسيطرة على موارد رهيبة، واتساعها إلى مروحة كبيرة من أنماط الأنشطة.

أ-التخطيط في الشركة عابرة القومية:

ويمتاز النظام الرأسمالي ككل بافتقار عميق للعقلانية والتخطيط على الصعيد الكلي، وهو ما يسبب درجة كبيرة من الإهدار والتبديد. ولكن الوحدات العملاقة فيه قد نجحت في تطوير أدوات تخطيطية محكمة. ووظيفة التخطيط في الشركة عابرة القومية هي التوجيه الزراعي لعملية اتخاذ القرارات التي تحقق أقصى كفاءة في تشغيل الموارد، والسيطرة على المشروعات المنتشرة بين الأمم والتي تتباين ظروفها المحلية [55].

ومن أجل بناء خطط قابلة للتطبيق تعتمد الشركة على تدفق واسع من المعلومات يأتيها من مختلف مشروعاتها في أنحاء العالم، ومن المعلومات المنشورة والدراسات والأبحاث المتخصصة. على أن الحصول على المعلومات لا يشكل غير خطوة أولى وجزء محدود من الأنشطة التخطيطية. ففي واقع الأمر يشكل التدفق المادي للموارد والتوقعات الخاصة بالسياسات

الاقتصادية لمختلف البلدان العوامل الحاسمة في تقدير إمكانية نجاح الخطة. إن نشاط التخطيط يستحيل بدون تمتع الشركة بدرجة معينة من إمكانية السيطرة على تدفق الموارد الحقيقية. (أي بدون تمتع الشركة بمركز مرموق في أسواق احتكار القلة والمنافسة الاحتكارية). فالمزايا الاحتكارية تعتبر شرطا ضروريا للأمان والضمان إزاء قرارات وسياسات الحكومات الأم والمضيفة، وبدون هذا الأمان النسبي لا يمكن بناء خطط حقيقية.

ويميز الاقتصاديون بين التخطيط طويل الأجل أو الاستراتيجي، وذلك المتوسط الأجل والتكتيكي. ويتضمن الأول تعريفا للاتجاهات الأساسية والنوعية للشركة وأساليب تحقيقها. كما يتضمن التخطيط الاستراتيجي القرارات الكبرى الخاصة بالاستثمارات الإقليمية، وقرارات المنافسة ودخول الأسواق... الخ. أما التخطيط متوسط الأجل فيتضمن صياغة الأهداف الأكثر تفصيلا للشركة وأقسامها، وخصائص الشبكة من المشروعات التي تحقق الأهداف. ويقوم التخطيط التكتيكي بترجمة هذه الأهداف إلى خطط تفصيلية وميزانيات وقرارات سنوية[56].

وتعد الخطط في غالبية الشركات عابرة القومية في المراكز الرئيسية. ويترتب على ذلك أن قواعد التخصيص ووضع الأهداف الخاصة بكل شركة تابعة يرتبطان بتحقيق الأهداف العامة للشركة وخدمة استراتيجيتها العالمية. وبالنسبة للشركات التابعة التي تتحقق عليها سيطرة فعالة (نتيجة على الأقل لملكية غالبية رأس المال) فإنها عادة ما تحرم من صلاحية اتخاذ القرارات الاستراتيجية مما يجعل علاقتها بمعايير وحاجات البلد المضيف واهنة [57].

ومن البديهي أن هناك طرازا من الخطط طويلة الأجل أقل مركزية وجمودا. ولكن الدراسات التجريبية حول عملية اتخاذ القرارات في الشركات التي تتبع نموذج التخطيط اللامركزي توضح أن السياسات الجوهرية للشركة تقع أيضا في يد الإدارة العليا، مع درجات متفاوتة من المشاركة من قبل المشروعات التابعة في الدول المضيفة في وضع الخطط طويلة الأجل الخاصة بها. وكثيرا ما تبدو هذه المشاركة أقرب إلى التفويض الفني للسلطة منها إلى الصلاحيات الأصلية لاتخاذ القرارات [58]. وهناك نوع ثالث من الشركات لا يضع خططا طويلة الأجل. ومع ذلك فإنها قد تميل إلى اتخاذ القرارات

بصورة مركزية، بحيث لا تسمح لمشروعاتها التابعة بدور كبير في اتخاذ قرارات مستقلة دون الرجوع إلى المركز الرئيس. بل قد يعي ذلك أن يتخذ المركز الرئيس سلسلة من القرارات المفاجئة وتلزم شركاتها التابعة بالتنفيذ.

ويتوقف نمط الخطط وصورة رسمها واتخاذ القرارات المتعلقة بتطبيقها على طبيعة النشاط الذي تعمل فيه الشركة عابرة القومية. فبقدر ما تكون المتغيرات المحلية الحاكمة للحركة الحقيقية للموارد والتسويق كبيرة، وذات أهمية في نموالشركة ونجاحها يصبح التخطيط طويل المدى أقل جدوى، ويصبح التطبيق المركزي للخطط أقل نجاحا. كما تتوقف درجة مركزية التخطيط أيضا على المركز النسبي للشركة في السوق المعنية. فالشركات الصغيرة والعاملة في أسواق تنافسية لا تستطيع الاعتماد كثيرا على التخطيط المركزي. وأخيرا تتوقف درجة مركزية التخطيط على مدى التجانس داخل شبكة الشركة عابرة القومية من حيث الفلسفة والمعايير التي يتبناها المديرون الكبار في المركز الرئيس والمشروعات التابعة. بمكن للشرك أيضا في حال عدم ضمان هذه المعايير والاعتبارات الموائمة لدرجة عالية من مركزية التخطيط أن تتبع مزيجا من الدوائر التخطيطية. فتطبق الشركة مثلا خطط مركزية محكمة بالنسبة للمشروعات المملوكة لها بالكامل، أو بأغلبية مضمونة. وحيثما تكون الدول المضيفة لهذه المشروعات مستقرة نسبيا وغير متناقضة أيديولوجيا وسياسيا مع البلد الأم والمديرين الكبار للشركة. على حين تطبق خطط أقل مركزية وإحكاما على المشروعات التي لا تستطيع الشركة الأم ضمان استقرارها الاقتصادي والسياسي.

ب-تنظيم الشركة عابرة القومية:

أهم وظائف النمط التنظيمي الذي تختاره الشركة هو ترجمة أهدافها العامة في إجراءات إدارية محددة، واتخاذ القرارات بصورة فعالة ونقلها إلى المشروعات التابعة لها عبر قنوات اتصال مناسبة. وبالتالي يتم اختيار هذا النمط تبعا لفلسفة الشركة عابرة القومية، والاتساع العالمي لاعمالها وخصائص مجال الأعمال الذي تنشط فيه.

وتشير دراسة تجريبية قام بها بهرمان إلى أن الشركات عابرة القومية قد طورت سلطة مركزية شديدة أخضعت لها مشروعاتها التابعة لها[59] ويؤكد تقرير للمجلس الاقتصادي الاجتماعي أنه بعد فترة من التجريب في

170 شركة أمريكية الأصل منحت خلالها المشروعات التابعة قدرا من الاستقلال الذاتي بدأت عملية إعادة التنظيم وذلك بالتطور نحو هياكل جعلت تركيز السلطة في يد المركز الرئيس عرفا عاما بين هذه الشركات[60]، ولم يحدث ما يغير هذه النتيجة وفقا لآخر تقرير لمركز الشركات عابرة القومية التابع للأمم المتحدة سوى ميل الشركات عابرة القومية للتأقلم الجزئي مع الإطار العام لسياسة الدولة التي تقع فيها المشروعات التابعة لها أو المنتسبة مع بقاء درجة عالية من السيطرة التنظيمية للشركة الأم. إن إحكام الروابط التنظيمية الرأسية بين المركز والمشروعات التابعة قد أصبح ممكنا نتيجة ثورة الاتصالات المعاصرة. ولكن هذه الثورة قد تمت صياغتها- نتيجة ظروف الاحتكار الاتصالي-بحيث أخذت قالب الاتصال الرأسي في مقابل تحطيم الاتصالات الأفقية بين المشروعات التابعة، كما يلاحظ ستيفن هايمر. فالاتصال هو وظيفة ودالة في السيطرة لكي تخدم إخضاع الشركات التابعة للشركة الأم. ومن ناحية ثانية نجد أن التطور التاريخي في مجال الإنتاج الدولي قد نجم عن اكتشاف الجيل الأول من الشركات الأمريكية عابرة القومية إن مزاياها الفعالة تكمن في المجال الواسع لاعمالها، والمتحرر من القيود القومية. ويتناقض التنظيمان الموحد والمركزي للشركة عابرة القومية مع الهيكلين المفكك واللامركزي شكلا على الأقل للنظام الدولي. أي أنه على حين تستطيع الشركة عابرة القومية أن تعتمد على وحدة الإرادة في شبكة مشروعاتها المنتشرة في كثير من الدول، في تستطيع هذه الدول أن توحد إرادتها بسهولة وفعالية في معظم الأوقات وخاصة في جانب الإجراءات العملية.

لقد طورت الشركات العملاقة وعابرة القومية هيكلا بيروقراطيا له وزنه الكبير في حياة الشركة، بعد أزمة النظام الرأسمالي العالمي في الثلاثينات. ومثل ذلك تقدما واضحا بالمقارنة بأنماط التنظيم السابقة إلى اعتمدت على المنظمين، أو الملاك الكبار للشركة. على أن هناك اتجاها حديثا لاحياء السلطة الكبيرة للمديرين الكبار وهو ما يمثل تحولا باتجاه الإدارة الشخصية. ولكن في واقع الأمر أصبحت حياة الشركة العملاقة الحديثة رهنا لتضافر معقد بين العوامل البيروقراطية، والوزن الكبير للسلطة الشخصية للمديرين الكبار، وهذا التضافر يضفي درجة أكبر من المركزية

عن ذي قبل.

على أن الشركة عابرة القومية الحديثة لا تستطيع أن تدير شبكتها العالميةبصورة مركزية في كافة الأبعاد، وعادة ما تتكشف الإدارة المركزية على بعد واحد: إما البعد الوظيفي، وإما بعد المنتجات، وإما البعد الإقليمي. وهناك اتجاه حديث متزايد القوة نحو هيكل يمزج بين هذه الأبعاد مع إعطاء أهمية أكبر للبعد الإقليمي. وبذلك ينشأ مستوى ثالث للإدارة يتوسط العمل الإداري على مستوى المشروعات والإدارة المركزية في المراكز الرئيسة، ويفتح ذلك الباب أمام درجة أكبر من اللامركزية الإدارية مع فعالية أكبر لتوحيد المعايير التي تتخذ القرارات على أساسها[61]. وقد تدعم هذا الاتجاه في السنوات الأخيرة نتيجة لصعود الشركات الأوروبية وتزايد دورها في ساحة الإنتاج الدولي، وللتعاظم السريع لشركات الخدمات عابرة القومية (السياحة، التأمين والبنوك، التجارة... الخ)، وهي شركات تتبنى تقليديا نمطا أقل مركزية للإدارة من الشركات الأمريكية وخاصة في قطاع الصناعة التحويلية والاستخراج.

إن الدينامية الاقتصادية للشركات عابرة القومية تستقي من هذه المصادر كلها: أي قدرتها على استغلال التباينات في الظروف الاقتصادية للدول والمجتمعات وما تتيحه من توسع لمجال الأعمال، من الطبيعة الاحتكارية لهذه الشركات التي تمكنها من دفع حركة توحيد السوق الرأسمالية العالمية مستغلة في ذلك حزمة الموارد التي بيدها، والتي هي هائلة بحد ذاتها، سواء كانت من رؤوس الأموال أو التكنولوجيا.

هذا إلى جانب دورها في حركة التجارة السلعية العالمية. وتنشأ فعالية هذه الشركات ليس من هذه العوامل فقط، بل وأيضا من قدرتها على التخطيط وفرض إرادة موحدة على شبكة عالمية من المشروعات والشركات التابعة لها، والتي تعمل في مجتمعات عديدة.

على أن وحدة كل شركة عابرة للقومية لا يعني وحدة الإنتاج المدول. فمهما كانت ظروف الطابع الاحتكاري للأسواق، فهناك لا تزال درجة كبيرة من المنافسة بين الشركات. وتجري هذه المنافسة على أرصدة مختلفة: قومية ورأسمالية. وبالتالي فإن الإنتاج المدول ككل لا يتحرك، كوحدة واحدة، ولا يخضع لإرادة منظمة إلا بالقدر الذي تستطيع هذه الشركات مع تعدد

فروع أنشطتها وأصولها القومية وتضارب مصالحها الاقتصادية أن تنسق سياساتها الإجمالية تجاه قضايا محددة. ويتعلق ذلك بمجال آخر تماما للدينامية التي تتمتع بها الشركات عابرة القومية: أي ديناميتها السياسية.

2 الدينامية السياسية للشركات عابرة القومية ومستقبل القوميات المتقدمة

يقصد بالدينامية السياسية للشركات عابرة القومية قدرة هذه الشركات على استخدام موارد القوة ذات الأهمية العملية في المجال السياسي للتغلب على العوائق التي قد تصادفها في مجال عملها الاقتصادي، وأيضا لفرض توجهاتها العامة بصدد الترتيبات السياسية على الصعيد العالمي. واحد مجالات هذه الدينامية هو اتجاهات التطور القومي في المجتمعات المتقدمة، التي هي بصفة أساسية المجتمعات الأم والمضيفة الرئيسة لهذه الشركات.

وبطبيعة الحال فإن «المسألة القومية»-أي توترات وتناقضات تطور القوميات-تظهر في المجتمعات المتقدمة بصورة تختلف جذريا عنها في المجتمعات المتخلفة. تطرح هذه المسألة في المجتمعات الأخيرة باعتبارها مشكلة نزع الاستعمار السياسي، ثم الاستعمار الاقتصادي إلى جانب القضية النوعية الخاصة بتوحيد التكوينات

الاجتماعية الفرعية و«تشكيل أمة» في الإطار الجغرافي السياسي للدول. أما في المجتمعات المتقدمة فقد طرحت «المسألة القومية» باعتبارها تنافسا على تقسيم المغانم الاستعمارية في الخارج. وبدت المنافسات الاقتصادية أي توزيع مغانم التفاعلات الاقتصادية الدولية باعتبارها «حالة خاصة» للمسألة القومية في البلاد المتقدمة. ولفترة تربو على الأربعين عاما، منذ انتهاء الحرب العالمية الثانية، والقضاء على النازية والفاشية، هدأت المسألة القومية في هذه المجتمعات الرأسمالية المتقدمة. فباستثناء حالات بعض المطالب القومية على هوامش المجتمعات الرأسمالية المتقدمة كان الاتجاه الأساسي للتطور يبدو وكأنه يتجاوز القوميات إلى تشكيل تحالفين اجتماعي وسياسي عالميين هما تحالف الأطلنطي سياسيا، والتحالف الاقتصادي في إطار منظمة «التعاون الاقتصادي والتنمية OECD اقتصاديا». لم تنته المنافسات القومية بين المجتمعات المتقدمة، ولكن عناصر التحالف «فوق القومي» تغلبت على عناصر التنافس. ومع ذلك فقد أثارت التحولات والأزمات الممتدة في الفترة الأخيرة ومنذ نهاية السبعينات تساؤلات حقيقية حول مدى إمكانية استمرار هذا الاتجاه.

ومن هنا يصح أن نتساءل عن دور الشركات عابرة القومية في تحولات «المسألة القومية» في المجتمعات المتقدمة. وليس هذا التساؤل من قبيل الرفاهية الأكاديمية بالنسبة لنا نحن أبناء العالم الثالث. إذ أن تطور العلاقات بين الدول الرأسمالية المتقدمة تمثل أحد العناصر الجوهرية الحاكمة لمستقبل العالم الثالث.

ولكن كيف ندرس الدينامية السياسية للشركات عابرة القومية وانعكاساتها على تطور القوميات المتطورة ؟إحدى لقضايا التي تثار بهذا الصدد هي ما إذا كانت الشركات عابرة القومية تمثل لاعبا مستقلا في الساحة الدولية، أم أنها مجرد أداة في يد حكوماتها الأم. ويعالج التقرير الأول للأمم المتحدة-بعد أن جمع شهادات عدد كبير من أفضل المتخصصين والمراقبين لتطور هذه الشركات-هذه القضية بصورة متوازنة. فهو يرفض الوصف الشائع لهذه الشركات في الأدبيات الغربية بأنها «مواطن عالمي»، ولكنه يشير في نفس الوقت إلى أن «مصالحها قد لا تتفق بالضرورة مع المصالح القومية للبلاد الأم، كما تعبر عنها حكوماتها، وقد تعكس أهدافا

خاصة ومتميزة». رجل التقرير أيضا إلى جديد مصدر القوة السياسية «المستقلة» لهذه الشركات مشيرا إلى قدرتها على «دمج الشخصيات التنفيذية وغيرها من الشخصيات الهامة التي تجندها للعمل-سواء في البلاد المضيفة أو الأم-في بنية فوق قومية»[1]. ويضيف بعض المفكرين مثل جوزيف ناي بعض الوضوح على محاور الحركة السياسية للشركات عابرة القومية. فيميز ناي بين: (أ) الدور السياسي المباشر أو ما يدعوه السياسة الخارجية الخاصة، و (ب) الدور السياسي غير المباشر وغير المقصود، ويتمثل في الروابط مع الحكومات التي يستغلها في تحقيق أهداف متميزة، و (جـ) تحديد قائمة الاهتمامات السياسية الخارجية. ويثار هنا دور الشركات عابرة القومية في توليد وحل المشكلات الاقتصادية الدولية التي أصبحت موضوعات ساخنة للسياسة الخارجية للدول المتقدمة[2].

غير أن هذه المداخل تخلط بين أدوات التأثير على سياسات الحكومات، وبين مضمون السياسات التي تعمل لها الشركات عابرة القومية. كما أنها تعطي وزنا أكبر للمظاهر المباشرة والقرارات المقصورة على حساب الآثار الهيكلية الاجتماعية والسياسية،وهي آثار ضمنية وغير مباشرة أكثر من العكس. ومن هنا يجب أن نميز بين محاور وأدوات الحركة السياسية ذات المعزى السياسي من ناحية، ومضمون تفصيلات وحركة الشركات عابرة القومية، من ناحية أخرى. ويسهل هذا التمييز وجود نوع من الارتباط بين مضمون التفضيلات والانعكاسات الضمنية والهيكلية لعمل الشركات عابرة القومية، وطبيعة محور الحركة وأدواتها. وعلى هذا يمكننا أن نميز بين (أ) التأثير السياسي غير المباشر عن طريق تملك مدخل منظم للسلطة السياسية في البلاد الأم والمضيفة. (ب) التأثير الاجتماعي-السياسي الهيكلي عن طريق تكوين تحالف فوق قومي على الصعيد العالمي. (جـ) التأثير غير المباشر على علاقات الدول من خلال توليد المشكلات مثل مشكلة الامتداد التشريعي، وإمكانية استغلال القوة الاقتصادية للشركات بواسطة الدول وسياساتها الخارجية في مواجهة بعضها البعض.

أولا: التأثير السياسي غير المباشر:

يتجسد هذا التأثير في القنوات المفتوحة أمام الشركات عابرة القومية

لاستخدام القوة السياسية العالمية لبلادها الأم. وقد تعرض تشخيص العلاقة بين الشركات الرأسمالية وحكوماتها لخلاف شديد بين مدارس متعددة. فالمدارس الفكرية التي تنطلق من الايديولوجية الليبرالية الكلاسيكية تنكر وجود علاقة عضوية بين السلطة الاقتصادية للشركات، والسلطة السياسية للدولة في ظل التعددية. فالسلطة السياسية يتم تداولها بين القوى السياسية المتنافسة، ويخضع لها الجميع على قدم المساواة. والشركات هي مواطن كغيرها من المواطنين. ومن ناحية أخرى فالسلطة الاقتصادية للشركات ليست سلطة بالمعنى السليم لأنها تفتقر لخصائص الوحدة والشمول التي تميز السلطة السياسية. أما من وجهة نظر المدرسة الميركانتيلية الجديدة فإن السلطة السياسية لها اليد العليا على الشركات الرأسمالية، بل وتستطيع استغلالها وتقنين حركتها في الداخل والخارج لتحقيق أهداف سياسية. وعلى النقيض من ذلك ينطلق الكتاب الراديكاليون من مقولة إن السلطة السياسية في المجتمع الرأسمالي تستند على تأييد طبقة حاكمة، أو تحالف طبقي، أو تكتل سلطة من عدد من الطبقات الاجتماعية الحاكمة. والشركات عابرة القومية تمثل أقوى تعبير عن هذه الطبقة الحاكمة، أو على الأقل قطاع فعال منها. وفي واقع الأمر فإنه حتى لو قبلنا نموذج الدولة التعددية باعتباره تصويرا دقيقا للشكل الرسمي للدولة في المجتمعات الرأسمالية المتقدمة فإن الشركات عابرة القومية تمتلك مدخلا منتظما للتأثير على سياسات وقرارات الحكومة أكثر فعالية بما لا يقاس بغيرها من المصالح الاجتماعية. ويتكون هذا المدخل من وجود وسائط مباشرة بين الحكومات ومجتمع الأعمال الكبيرة، ومن القدرة على الضغط المنظم، ومن القدرة على التلاعب بظروف تشكيل الحكومة. ونتناول فيما يلي بإيجاز كلا من هذه المكونات:

أ-الوسائط بين الحكومة وقطاع الأعمال: وتتمثل هذه الوسائط في وجود شخصيات تأتي مباشرة من مجتمع الأعمال، أو تعبر عن مصالحها في قمة السلطة السياسية في الدولة. وتسمى هذه الشخصيات التي يتم تجنيدها للوظائف السياسية الكبرى «نخبة السلطة»، وهي مصطلح يأتي من الإطار الفكري للنظرية الليبرالية ونموذج الدولة التعددية[4]. ففي دراسة قديمة لريتشارد بارنيت وجد أن 60٪ من الوظائف العليا في وزارات

الخارجية، والدفاع والخزانة والتجارة والبيت الأبيض في الولايات المتحدة قد شغلت بشخصيات لها خلفية قوية في مجتمع الأعمال وخاصة شركات التمويل والصناعة والقانون. كما أن هناك شخصيات لها إمدادات في الأعمال الكبيرة قد تنقلت بين هذه الوظائف تقليديا وسيطرت على 32٪ منها. ووجد هوس وماكيلان أنه بفحص الشريحة العليا من الوظائف في الإدارات الأمريكية التي تعاقبت على أعوام 1938 , 1948 , 1959 وجد أن المصدر الرئيس لتجنيد هؤلاء المسؤولين هو قطاع الأعمال والمال والتجارة والقانون. وان نسبة رجال الأعمال كمصدر مباشر للتجنيد تزيد باستمرار. وأكد بارنيت في دراسة أحدث النتائج السابقة حول من اسماهم «مديري الأمن القومي». حيث وجد أن العناصر ذات الامتدادات في مجتمع الأعمال الكبيرة تسيطر على الوظائف العليا والأكثر نفوذا وأهمية بنسبة كبيرة[5].

وهناك إلى جانب ذلك عدد من المؤسسات التي تتركز وظيفتها في العمل كقناة اتصال بين الحكومة ومجتمع الأعمال الكبيرة. ومن بين هذه المؤسسات. يعدد دومهوف مجلس العلاقات الخارجية ولجنة التنمية الاقتصادية، ومجلس الأمن القومي ذاته، وهناك كذلك منظمات الأبحاث غير الحكومية، واللجان الحكومية الخاصة، وجميعها تعتمد في تشكيلها وتمويلها إلى حد كبير على رجال الأعمال الكبار[6].

ب-ولكن حتى لو تجاهلنا نظرية نخبة السلطة أيضا لوجدنا أن التنافس على التأثير والضغط على الحكومات ليستا متساويين بين المواطنين. فالقدرة على التأثير تشمل عناصر التوافق الاستراتيجي بين الأهداف، كما تشمل القدرة على الضغط والإجبار. ومن هذا المنظور تتمتع الشركات عابرة القومية بمدخل هام للتأثير على الحكومات من خلال هذين الأسلوبين: أي توافق الأهداف والضغط لتعديل السياسات. فتستطيع الشركات عابرة القومية التأثير على مضمون السياسات الحكومية في الداخل والخارج حتى ولو لم تعمد للتدخل الصريح المباشر الذي يتخذ صورة الضغط على الحكومة، وذلك بمجرد التلاعب بما تملكه من متغيرات اقتصادية. فالحكومات تهتم بالاستقرار السياسي من خلال النجاح الاقتصادي في الداخل والخارج. وفي المقابل أصبحت الشركات عابرة القومية قوة أساسية في التأثير على فرص الحكومة في النجاح الاقتصادي. ويتضح ذلك من

خلال سيطرة هذه الشركات على بعض ظروف ميزان المدفوعات والتجارة الخارجية، ومعدلات الاستثمار المحلي، ومن ثم فرص العمالة، وكذلك معدلات التجديد التكنولوجي وبالتالي التنافسية الدولية للصناعة المحلية، هذا إلى جانب الأهداف الاقتصادية العالمية النوعية في مجالات مثل الصرف والتمويل، والتجارة الخارجية، والسيطرة على عرض المواد الخام الاستراتيجية.. . الخ.

ففي الولايات المتحدة كانت متحصلات دخل الاستثمار في الخارج أقل قليلا من 20 بليون دولار عام 1980. وكانت هذه المتحصلات نحو5 بلايين فقط عام 1970. وفي المقابل حصلت المملكة المتحدة على نحو 3136 مليون دولار كدخل لاستثماراتها في الخارج وكانت زهاء 932 مليون فقط عام 1970. وبالطبع فإن الأثر المباشر على موازين المدفوعات يتحدد بأربعة عوامل وهي خروج الاستثمار المباشر ودخوله، وخروج مدفوعات مقابل الاستثمار الأجنبي داخل الدولة، ودخول متحصلات عائد استثماراتها في الخارج. ولكن النتائج الإجمالية بالنسبة لموازين المدفوعات يمكن دون شك التأثير عليها عن طريق قيام الشركات بتحويل دخل أكبر إلى البلد الأم، أو عدم تحويل هذا الدخل وتفضيل استثماره في الخارج، وكذلك عن طريق تحديد استثماراتها السنوية في البلاد الأجنبية[7]. أما الأثر الكلي على ميزان المدفوعات فهو أكبر وأشد أهمية نتيجة النسبة الكبيرة من التجارة الخارجية للبلد الأم التي تتم داخل قنوات الشركات عابرة القومية التي تتوطن مراكزها الرئيسة بها.

وقد لا يبدو أن للاستثمار الأجنبي دورا بارزا في تكوين رأس المال الثابت الإجمالي في البلاد المتقدمة. وقد وصلت نسبة مساهمة الاستثمار الأجنبي في الولايات المتحدة إلى 4 ,1٪ لعامي 80 و1981 تراوحت هذه النسبة بين 4 ,1 و 6 ,9٪ بالنسبة لثماني دول متقدمة أخرى-. وفي المقابل مثل خروج الاستثمار المباشر نسبة 2 ,6٪ من تكوين رأس المال الثابت الإجمالي بالنسبة للولايات المتحدة، و 7 ,6٪ بالنسبة لكندا و10 ,5٪ بالنسبة لهولندا والمملكة المتحدة عامي 80 و1981[8]. ولكن واقع الأمر هو أن قدرة الشركات عابرة القومية على التلاعب بمعدلات الاستثمار المحلي في البلاد المتقدمة هي أكبر من ذلك بكثير. فأولا لا تشمل هذه النسب الاستثمارات المحلية

للشركات عابرة القومية في بلادها الأم باعتبارها الشركات الأكثر ضخامة في بلادها. وثانيا لا تأخذ هذه الأرقام في حسبانها تركيز هذه الاستثمارات في الفروع الصناعية الأكثر ديناميكية من الاقتصاد، ولا التأثير غير المباشر على معدل الاستثمار المحلي لهذه الشركات باعتبارها شركات قيادية في مجال القرارات الكبرى الخاصة بالاستثمار والإنتاج والعمالة.. . الخ أي الشركات التي تحدد المناخيين الاستثماري والاقتصادي عامة في بلادها الأم.

وباختصار فإن الشركات عابرة القومية تستطيع أن تحصل على مزايا سياسية من حكوماتها إذا كانت هذه الحكومات ترغب في أغراء شركاتها بالتعاون لتحقيق أهدافها الاقتصادية الداخلية والخارجية، أو تجنب مقاومة هذه الشركات وإحباطها للأهداف والسياسات الحكومية عن طريق التلاعب بالمتغيرات الكبرى في خططها الاقتصادية على المستويين المحلي والعالمي.

جـ-ويتجاوز تأثير الشركات العملاقة وعابرة القومية على الحكومات مجرد تملك وسائط فعالة، والقدرة على إحباط السياسات الحكومية إلى التأثير على ظروف تشكيل، وتولي الحكومات للسلطة حتى في مجتمع سياسي تعددي مثل ذلك القائم في الولايات المتحدة وأوروبا الغربية.

فنموذج الدولة التعددية يؤكد أن الرأي العام يلعب الدور الحاسم في اختيار الحكومات. ولكن الرأي العام نفسه يخضع في تشكيل اتجاهاته إلى حد كبير لمؤسسات ايديولوجية واجتماعية يلعب مجتمع الأعمال الكبيرة دورا جوهريا في تمويلها أدارتها. ومن خلال التلاعب بالرأي العام تستطيع شركات الأعمال الضخمة التأثير على السلوك التصويتي ومن ثم اختيار الحكومة. وتقوم هذه الأخيرة بتطبيق سياسات خارجية ومحلية تتلاءم مع مصالح الشركات العملاقة. وبتم نفس الميكانيزم الانتخابي مع المجالس التشريعية. إذ يشكل الكونجرس مثلا أهم قناة للاتصال بين الحكومة ورجال الأعمال المؤثرين. فإلى جانب أن رجال الأعمال يشكلون نسبة كبيرة في الكونجرس، فإن مؤسسات الأعمال تستطيع توجيه الرأي العام الذي يختارهم، ثم هي بعد ذلك تستطيع شراء ولاءهم وتهديدهم بالتدخل الحاسم ضدهم في الانتخابات المقبلة إذا لزم الأمر[9].

لقد أصبح اندماج السلطة السياسية للحكومات والسلطة الاقتصادية

لشركات الأعمال الكبيرة إحدى الحقائق المعترف بها في المجتمعات الرأسمالية المتقدمة. ويتفق مع ذلك أعداد كبيرة من الكتاب الليبراليين أنفسهم. والواقع أن هذا الاندماج يتسم بدرجة واضحة من الشمول والتجريد إلى حد أن نموذج الدولة التعددية ذاله لم يعد يحظى بموافقة العلماء والكتاب الجادين. وأصبح النموذج الأكثر واقعية للدولة المتقدمة هو ما يطلق عليه الدولة المؤسساتية-Corpo-rate State.ويختلف هذا الطراز من الدولة عن نموذج الدولة التعددية إلى حد كبير. فالدولة المؤسساتية تنكر فعليا الخصائص الليبرالية القديمة رغم استمرار الأسس القانونية للانتخاب العام والحكم التمثيلي. فالتنافس على سلطة الدولة لم يعد-مثلما لم يعد التنافس في الأسواق الاقتصادية-تنافسا حرا بل تتدخل فيه عوامل الاحتكار المالي والقوة التنظيمية والدعائية، ولم يعد المواطن الذي يقوم بالمشاركة في الانتخابات العامة قادرا على تكوين وجهة نظر مستقلة بنفسه، بل هو خاضع لمؤسسات عملاقة تشكله نفسيا وايديولوجيا. وبالتالي تكون النتيجة النفي المتزايد للفرد والفردية وتصبح الجماعة المنظمة والمؤسسة Corporation هي الوحدة الأساسية. ولم تعد حقوقهم بالتالي ترتبط بهويتهم الذاتية، وإنما بانضمامهم لمؤسسة ما. وبالتالي يحسم الصراع حول السلطة السياسية نتيجة التحالفات والصراعات المعقدة بين مؤسسات عملاقة، من بينها مؤسسات الأعمال [10].

ويضع هذا النموذج النفوذ السياسي للشركات العملاقة في إطار النظام السياسي بشكل أعمق كثيرا من نموذج الدولة التعددية. ومع ذلك فهناك خطأ جسيم في هذا النموذج لا يجعله يتسم بكثير من الدقة في تصوير الدولة الحديثة في المجتمعات الرأسمالية المتقدمة. فالدولة المؤسساتية تفترض في نهاية المطاف وجود أداة تناسق مركزية في النظام، تعمل على إعادة موازنته، وحل التناقضات بين مطالب المؤسسات المختلفة المعبرة عن المصالح المتميزة داخله. وهو أمر غير قائم بالنسبة للدولة الرأسمالية المتقدمة، كما أن هذا الغياب نفسه يشير إلى الجانب الضعيف في التعبير عن النفوذ السياسي لشركات الأعمال الكبيرة وهو عدم وجود عقل وارادة مركزية تتجمع حولها هذه الشركات.

وفي واقع الأمر، فإن شركات الأعمال لم تعد ذات طبيعة أو مصلحة

واحدة. وبالتالي فحيثما لا يتهددها معا خطر داهم مثل احتمالات ثورة، أو تحول راديكالي حاسم فإنها تتناقض وتتعارض معا بصورة تفضي أحيانا إلى الصراع حول سلطة الدولة وحول قضايا السياسات الداخلية والخارجية. وتدور الانقسامات في المصالح والتوجهات بين شركات الأعمال حول محاور متعددة.

يتمثل المحور الأول في الانقسام بين الرأسمالية الكبيرة التي تعمل من خلال الشركات العملاقة ذات القدرات الاحتكارية والرأسمالية التنافسية التي تناضل من أجل البقاء. أما المحور الثاني فيعتمد على درجة الانخراط في العمل الدولي داخل قطاع الرأسمالية الكبيرة. وطبيعة هذا العمل الدولي. وهنا يمكن التمييز بين الشركات التي تستثمر في الخارج، وتلك التي تقتصر على التصدير الكبير. ومن الناحية الفعلية يتوحد هذا التمييز بين الاحتكارات العملاقة في مجال الاستهلاك المدني وتلك الشركات العملاقة التي تنشط في مجال الإنتاج العسكري، والتي عادة لا تعمل في الخارج إلا بصورة جزئية، وتبعا لموقف حكوماتها. وتستمد جزءا كبيرا من عائدها من صادرات السلاح [11]. وبطبيعة الحال فإن الانقسام بين الشركات المدنية، وبين تلك الشركات العسكرية ليس حاسما، إذ أن الكثير من الشركات العاملة في حقل الإنتاج المدني تخدم أيضا الشركات العاملة في القطاع العسكري، وتقوم هي ذاتها بتصنيع كثير من المعدات العسكرية أحيانا. ومن ناحية ثانية فهناك الشركات المختلطة التي تمتد بين أكثر من قطاع، وفرع من فروع النشاط الصناعي. ومن ناحية ثالثة فهناك نوع خاص من الشركات التي تعمل كضابط اتصال بين مختلف الشركات في مختلف القطاعات والفروع وهي المصارف العملاقة. وكثيرا ما تملك هذه المصارف نفوذا واسعا بين شركات الأعمال غير المصرفية، ولذلك فإن رجال البنوك العملاقة عادة ما يرشحون كممثلين، معترف بهم، لقطاعات عريضة من الرأسمالية الكبيرة. ومع ذلك كله، فهناك مصالح متميزة لشركات الإنتاج الصناعي العسكري، وظروف متميزة تحكم نموها وربحيتها. وهناك محور ثالث للانقسام يتمثل في التنافس بين الشركات العملاقة التي تعمل في نفس الفرع الصناعي، وتتضارب مصالحها فيما يتصل بالصراع حول تقسيم الأسواق المحلية والعالمية.

ونتيجة لهذه الانقسامات فإن الدولة تكتسب أحيانا استقلالا نسبيا واضحا عن الشركات، حتى تلك العملاقة والعاملة في نطاق دولي. ويزداد هذا الاستقلال النسبي كلما تطور رأي عام متميز عن الرأسمالية الكبيرة، وكلما احتدمت التناقضات الناشئة عن هذه الانقسامات بصدد قضايا معينة مثل السياسة الاقتصادية الخارجية. وكلما كان للدولة مصالح سياسية داخلية وخارجية متميزة عن مصالحها الاقتصادية، كلما نما تراث من تقاليد الاستقلال النسبي للدولة. ويعني ذلك كله أنه لا يمكن أيضا قبول نموذج الدولة المؤسساتية ونتائجه بدون تمحيص. إذ أن الدولة والشركات يظلان تكوينين اجتماعيين يختلفان وظيفيا، ويختلفان من حيث الموقع المحدد من العلاقات الاجتماعية، ومن حيث الظروف الحاكمة لمصالحهم المتميزة وبقائهم. على أن هذه التحفظات لا تنفي أن الشركات عابرة القومية بصفة خاصة تستطيع التأثير-بقوة أحيانا-على السياسات الخارجية لحكوماتها الأم، واستخدام قوة هذه الحكومات لدعم مصالحها على الصعيد الدولي. أما التأثير السياسي المباشر للشركات عابرة القومية على الحكومات المضيفة فيطرح قضايا أكثر تعقيدا. ومنذ أن افتضح دور شركة أي. تي. تي ITT المختلطة العملاقة في إسقاط حكومة شيلي المنتخبة برئاسة الليندي عام 1971 كان هناك قلق متزايد حول قضية «التدخل» السياسي لهذه الشركات في الشؤون الداخلية للدول المضيفة. فلم تتردد مجموعة الشخصيات البارزة التي قدمت تقريرها دول الشركات متعددة الجنسية للسكرتير العام للأمم المتحدة عام 1974 في الإدانة الحازمة «للتدخل السياسي التخريبي من جانب المؤسسات متعددة الجنسية والموجهة للإطاحة ب-أو إحلال-حكومة البلد المضيف، أو دفع المواقف الدولية والداخلية التي تحفز الظروف المناسبة لهذه الأعمال.. .» (12) ولم يكن الموقف في شيلي هو الوحيد من نوعه الذي كانت هذه الكلمات رد فعل له.

على أن تركيز الاهتمام على مشكلات التدخل السياسي الواضح في اختيار وإسقاط الحكومات المضيفة في البلاد المتخلفة قد أخفى جوانب كثيرة لتأثير هذه الشركات على صنع السياسة العامة في مختلف البلاد المضيفة المتقدمة منها والمتخلفة. فإلى جانب هذا تستطيع الشركات عابرة القومية التأثير على عملية صنع السياسة الداخلية والخارجية، ورسم حدود

معينة على مضمون هذه السياسة من حيث الأهداف والتنفيذ.

تستطيع الشركات عابرة القومية التأثير على عملية صنع السياسة بعدد من الطرق أهمها التحالف الضمني، أو غير الرسمي مع قسم من الطبقات الرأسمالية، أو النخب السياسية المحلية. ففي أ وروبا استطاعت الشركات الأمريكية أن تؤثر على السياسة الداخلية والخارجية من خلال التحالف مع الأحزاب المحافظة التقليدية، وخاصة الديموقراطية المسيحية. ويصل ذلك التحالف إلى الحد الذي تخوض فيه هذه الشركات المعارك الانتخابية الحاسمة بطرق عديدة غير مباشرة عندما يظهر تهديد بانتصار ولو جزئي للأحزاب الشيوعية. بل إن الذعر يسببه مجرد إعلان نية الشركات الضخمة عابرة القومية بإغلاق مصانعها، أو نقل احتياطاتها المالية، أو الإعراب عن عدم ثقتها في العملة الوطنية لحكومة مضيفة في الدول الأصغر قد يؤثر بوضوح على نتائج الانتخابات مثلما حدث في البرتغال واليونان عدة مرات. وقد استخدم هذا التكتيك في الإطاحة بحكومة الليندي في شيلي. فقد نجحت الشركات الأمريكية المتحالفة بين الطبقات الرأسمالية التقليدية وخاصة الأقسام التجارية-الزراعية في مؤسسات الدولة القديمة في تنظيم حرب اقتصادية شعواء وفرت الظروف المناسبة للإطاحة بالرئيس المنتخب. وتفيد الوثائق التي تكشفت عن هذه الحرب أنها قد تمت على جبهة واسعة شملت قيام البنوك الأجنبية بالإمتاع عن تمويل التجارة الخارجية. وخلقت بالتالي أزمة خانقة في إمدادات الغذاء، ونظمت هذه الشركات إضرابا اقتصاديا عن طريق إغلاق كافة الشركات الأجنبية في المجال الصناعي والخدمات. وشمل هذا الإضراب قيام عناصر محلية بشمل المواصلات والموانئ والاتصالات الخارجية. وإضافة لذلك رفضت البنوك الأجنبية غير العاملة في شيلي تمويل عجز المدفوعات كالعادة، وامتنعت شركات النحاس الأخرى عن شراء النحاس المؤمم، والمواد الأولية الأخرى. وأخيرا مهدت شركة ITT التسهيلات اللازمة بالتعاون مع المخابرات الأمريكية للانقلاب العسكري [13].

وفي غير هذه الحالات المتطرفة تتمتع الشركات عابرة القومية في البلاد المضيفة، خاصة تلك الأصغر والأقل تطورا بتدخل أفضل لرجال السياسة وصانعي القرارات. ومن أجل دعم خط دائم ومنتظم للاتصال

بين الشركات العابرة القومية والحكومات تستخدم الشركات عددا كبيرا من الوسائل، تشمل الرشوة المباشرة وغير المباشرة للمسئولين السياسيين والإداريين.

ثانيا: التأثير الهيكلي: التحالف الاجتماعي فوق القومي:

إن أخطر الموارد السياسية في يد الشركات عابرة القومية هو نجاحها النسبي في خلق تحالف فوق قومي بين أقسام من الطبقات الرأسمالية في مختلف البلدان المتقدمة (والنامية أيضا). وقد لا يكون لهذا التحالف تعبير سياسي متماسك وعلى الدرجة من التحديد التي تتسم بها الأحزاب السياسية، وجماعات الضغط الرسمية مثلا، ولكنه مع ذلك فعال وينتشر عبر أكثر من تشكيل سياسي في أكثر من بلد.

وعندما نتحدث عن تحالف اجتماعي فوق قومي للطبقات الرأسمالية، أو أقسام منها فنحن نعني مدى من تجاوز الموقف القومي من قبل هذه الطبقات، أي عدم رغبة هذه الطبقات في تأييد منظومة من السياسات الاقتصادية والاجتماعية التي تكرس استقلالية السوق القومية، والمحافظة على قاعدة مستقلة للتراكم والإنتاج والتوزيع والتسويق في النطاق الجغرافي-السياسي للدولة القومية. وكما قدمنا من قبل، فإن التأكيد على أهمية هذا الجانب يستند إلى النشأة التاريخية للدول القومية في الغرب. إذ ارتبطت هذه النشأة بالطبقة الرأسمالية أساسا يعني أن اندماج هذه الطبقة، أو أقسام كبيرة منها في إطار اجتماعي فوق قومي نتيجة لاستحالة استمرار استقلاله بقاعدة التراكم والإنتاج والتسويق الذي يحقق أهدافها، يعرض مؤسسة الدولة القومية للتهديد بالاضمحلال التدريجي لصالح نمو مؤسسات فوق قومية، على الأقل فيما بين منظومة المجتمعات الرأسمالية المتطورة.

ومع ذلك فإن سلب هذا المكون الاجتماعي للدولة القومية المتقدمة-فيما لو تم-لا يعني بالضرورة أن تتهدم الدولة القومية كمؤسسة. إذ أن الطبقات الرأسمالية لم تعد الأساس الاجتماعي الوحيد لهذه المؤسسة. إذ قد تلجأ الطبقات الاجتماعية الأخرى لزيادة التزامها بالقومية وهذا هو ما حدث فرز، إلى حد كبير في المجتمعات الرأسمالية المتطورة. فعلى حين انتقلت أجزاء هامة من الطبقات الرأسمالية من المواقع القومية إلى مواقع فوق

قومية. فإن الطبقة العاملة قد انتقلت تدريجيا بالعكس من مواقع فوق قومية (نظريا وايديولوجيا على الأقل) إلى مواقع قومية، متطرفة أحيانا.

ومن ثم فإن مستقبل القومية والدولة القومية في المجتمعات المتطورة لا يرتبط فقط بالدرجة التي يتم بها توحيد مصالح الطبقات الرأسمالية في مختلف البلدان في مواجهة المصالح الاجتماعية الأخرى في بلادها، وإنما أيضا بدرجة تخلق دينامية جديدة للصراع الاجتماعي بحيث يصبح العالم كله ساحة للصراع. وتنشأ أنماط، فوق قومية للتآزر الطبقي، تسحب البساط بالتدريج من الساحة القومية للصراع والتآلف. ويعني ذلك التطور في نهايته المنطقية أن نتائج الصراع يمكن حسمها فقط على المدى الاستراتيجي، وعلى المدى التكتيكي في النطاق العالمي لا القومي. ولكن إلى أي مدى تم بالفعل توحيد المصالح الرأسمالية في مختلف البلدان المتقدمة؟ أو إلى أي مدى تم بالفعل إنشاء تحالف فوق قومي للطبقات الرأسمالية؟

وتتوقف الإجابة على هذه الأسئلة على درجة نضوج عملية التحوير التي تتم داخل هياكل الطبقات الرأسمالية، بحيث تقل درجة تنافسيتها ويزيد التكامل بينها. وفي الواقع، طالما كان المجال الأساسي للتفاعل هو التجارة الخارجية فإن هياكل الطبقة الرأسمالية قد لا ينالها تحوير يذكر-وكلما زاد دور الاستثمار المباشر قلت درجة التنافس وزادت درجة التكامل-فالمنافسات التجارية الدولية في سوق مفتوحة تختلف عن المنافسة التي تنشأ عن الاستثمار المباشر. ففي الحالة الأولى قد يتطور نوعا ما من التخصص وتقسيم العمل الدولي مما يفرض تحويرا في الهيكل الاقتصادي دون أن ينشأ عن ذلك علاقات اجتماعية مباشرة بين الوحدات (الشركات)، أو المصالح الرأسمالية المنخرطة في التجارة. أما ما يميز الاستثمار المباشر فهو أنه يتم بواسطة احتكارات عملاقة في سوق دولية مجزأة نسبيا. ومن ثم ينشأ عنه تقسيم دولي داخل وخارج الشركات ذات العمليات الدولية، ويتضمن علاقات اقتصادية-اجتماعية مباشرة.

وهذه الملاحظة الأخيرة جوهرية لفهم طبيعة العلاقات الاجتماعية التي تنشأ عن تطور الشركات عابرة القومية. فهذه الأخيرة بدأت واستمرت فترة طويلة ظاهرة أمريكية أساسا. وهي توطن جزءا أساسيا من استثماراتها في الصناعة التحويلية والخدمات في البلاد الرأسمالية المتقدمة الأخرى

وبالذات أ وروبا الغربية. ولذلك فقد تطورت درجة من الانصهار وتقسيم العمل بين الشركات الأمريكية العاملة في أوروبا والكثير من الشركات الأوروبية [14].

فعندما تطورت الشركات الأمريكية نحو الأعمال الدولية كانت الفجوة في التطور التكنولوجي بين الولايات المتحدة وبين البلاد الرأسمالية المتقدمة الأخرى في قمتها. ولذلك فقد تمتعت المشروعات التابعة لها في أوروبا بمزايا تنافسية ضخمة بالنسبة لغالبية الشركات المحلية. إذ تستطيع هذه المشروعات أن تعتمد على الموارد المالية والتكنولوجية الهائلة لشركاتها الأم. كما أن تفوق المهارات الإدارية والتنظيمية الأمريكية قد ضاعف من مزاياها التنافسية. ولذلك فقد تطور نوع من التقسيم والاندماج الفني بين الشركات الأمريكية وبين الرأسمالية المحلية في أوروبا الغربية عبر عن نفسه في ظاهرة الاستيلاء على الشركات المحلية،-وفي ظاهرة التركيز في الفروع الصناعية الحديث.

أ- فسيطرة الشركات الأمريكية على الفروع المحورية في الاقتصاد الأوروبي والكندي والأسترالي كانت موضع شكوى دائمة من ممثلي حكومات ومنظمات البلدان الرأسمالية المتقدمة الأخرى. فالشركات الأمريكية حصلت على ما لا يقل عن نصف أجمالي الأصول المنتجة، والمبيعات في مجالات البترول، وصناعة النقل، والاتصالات، والكومبيوتر، والمعلومات عامة في كثير من البلدان الأوروبية، وكندا، واستراليا، ويعكس ذلك الدرجة المرتفعة من تركيزها في هذه القطاعات، وضخامة الحجم المتوسط للمشروعات التابعة لشركات أمريكية، وارتفاع نموها المتوسط بالمقارنة بمثيلاتها المحلية[15].

ب- وتترجم عملية السيطرة على الفروع الصناعية العملية الاجتماعية للاندماج المتزايد بين الشركات الأمريكية من ناحية والشركات المحلية في البلاد الرأسمالية الأخرى (باستثناء اليابان). وقد عبرت عملية الاندماج هذه عن نفسها من خلال نمط الاستيلاء Take Over أكثر من نمط الاتحاد Merger. فقد نجحت الشركات الأمريكية آلـ 180 الأضخم في أن تضم إلى مجموعاتها التابعة في القطاع التحويلي في أوروبا عن طريق الاستيلاء نحوا من 74 شركة أوروبية في الفترة من 51 إلى 1966 بنسبة 54٫6٪ من

عدد شركاتها المنتسبة في البلاد المتقدمة. و2290 شركة في الفترة (1967-1969) بنسبة 66, 3٪،و211 شركة في الفترة (70- 1972) بنسبة 3, 69٪، 116 شركة في الفترة(73- 1975) بنسبة 61, 9٪ [16]. أي أن الشركات الأمريكية قد توسعت في البلاد الرأسمالية المتقدمة الأخرى لا عن طريق إنشاء شركات جديدة لم تكن قائمة، وإنما بشراء شركات محلية قائمة بالفعل. وفي أحد التقديرات المبكرة سيطرت الشركات الأمريكية، أو شاركت في 3900 شركة أوروبية كان 20٪ منها في فرع الصناعات الكيميائية، و15 ٪ في الصناعات الكهربائية كان 20٪ في الصناعات الميكانيكية، و5 ٪ في فرع البترول وفرع الغذاء، وذلك حتى عام 1966 فقط [17]. ولا يبدو م ن هذا الاتجاه العام قد توقف.

وعلى الرغم من أن غالبية الشركات الأوروبية والكندية والأسترالية المستولى عليها هي من الشركات الصغرى، فإن ثمة حالات عديدة تضمنت السيطرة الأمريكية بالشراء على شركات أوروبية عملاقة كان لها وضع راسخ في أسواقها القومية قبل دخول الاستثمارات الأمريكية. والأمر الهام من الناحية الاجتماعية أن الاستيلاء يعني ضمها لمصالح قطاع من الرأسمالية المحلية في البلاد المتقدمة، أو إنهاء وجوده المؤسساتي باعتباره منافسا للشركات الأمريكية، وإلحاقه ودمجه بهذه الشركات. أي أن هناك عملية تحوير في هيكل الرأسمالية القومية يحدث نتيجة الإزاحة والدمج.

جـ-ومع ذلك فإن غالبية الدول الرأسمالية المتقدمة الأخرى تخلد بدورها شركات عملاقة ذات موارد رأسمالية وتكنولوجية كبيرة. بل إن المشروعات الأمريكية في أوروبا على سبيل المثال-رغم أنها تعتبر من أضخم الشركات العاملة في فروع الصناعة الحديثة هناك-ليست هي الشركات القائدة في البلاد الأوروبية إلا في حالات محدودة. فهناك دائما شركات أوروبية تتفوق في الحجم على الشركات الأمريكية التابعة لها في نفس البلاد الأوروبية.

وقد عملت الشركات الأوروبية العملاقة على مواجهة المنافسة القادمة من الشركات الأمريكية العاملة في بلادها من خلال ثلاثة تحركات:

التحرك الأول: هو تدعيم المركز الاحتكاري في الأسواق القومية الأوروبية عن طرق الاندماج والاتحاد والاستيلاء على الشركات المحلية الصغرى. وبالتالي تسارع التطوري الاحتكاري في أوروبا. ويتلقى هذا الاتجاه تشجيعا

واضحا من الحكومات الأوروبية. وهناك أرقام مذهلة لتأكيد هذا الاتجاه[18].

أما التحرك الثاني فيتمثل في التحول فوق القومي للشركات الأوروبية وغيرها من شركات الدول الرأسمالية المتقدمة. وبطبيعة الحال فإن الرغبة في العمل على الصعيد الدولي متأصلة في الشركات الأوروبية الكبيرة. ولكن الاهتمام بالعمل المباشر في الخارج عاد مع استكمال انتعاش أوروبا الاقتصادي. وفي عام 1967 كان هناك نحوا من 136 شركة أوروبية عابرة للقومية في قائمة أضخم 500 شركة عابرة للقومية في العالم. غير أن التطور الذي لحق هذا التاريخ قد شهد زيادة سريعة في عجلة الاستثمارات الأوروبية في الخارج عامة، وفي الولايات المتحدة بصورة خاصة. ومن هنا أخذت الاستثمارات الأوروبية تتزايد بسرعة في الولايات المتحدة، وتقلصت بذلك فجوة الاستثمار الأجنبي المباشر بين أوروبا والولايات المتحدة. وتصاحب ذلك مع تقليص الفجوة التكنولوجية بين الشركات الأوروبية العملاقة والشركات الأمريكية[19]. ففي عام 1980 كان ثمة 119 شركة أوروبية بين قائمة الـ 382 شركة الأضخم عابرة القومية في العالم التي شملها تقرير مركز الشركات عابرة القومية في الأمم المتحدة لعام 1983. والأهم من ذلك أن الحجم المتوسط للشركة الأوروبية عابرة القومية قد أصبح في المتوسط أكبر من غيرها[20].

أما التحرك الثالث فيشتمل على مجموعة من الإجراءات التي رمت في واقع الأمر إلى التنسيق بين الشركات من أصول قومية مختلفة إما بغرض التقسيم الضمني للسوق، وإما بوضع حدود قصوى على المنافسة. وقد انتشرت لذلك أنماط مختلفة من الروابط بين الشركات الأوروبية والأمريكية العاملة في أوروبا، وبين الشركات اليابانية والأمريكية في الولايات المتحدة. وتتضمن هذه الروابط اتفاقيات الترخيصان، وتبادل براءات الاختراع وحقوق استخدام التكنولوجيا، وعقود البحث والتنمية. إلى جانب الروابط المتصلة بالملكية مثل خلق شركات تابعة مشتركة والحيازات المتبادلة للأسهم وغيرها[21]. ويمكننا أن ندرك كثافة هذه التفاعلات إذ أدركنا أن ثمت 98 ألف شركة منتسبة لشركات عابرة قومية عام 1980، منها 57٪ في بلاد أوروبا الغربية، و 9٪ في الولايات المتحدة (وهي بالقطع شركات منتسبة هائلة الحجم بحد ذاتها). وأقل قليلا من ثلث هذه الشركات تنتسب لشركات

أمريكية، ونحو الربع تنتسب لشركات بريطانية، والباقي لبلاد متقدمة أوروبية غربية، كندية، ويابانية بصورة أساسية[22].

وهكذا يبدو أن الأمر الأساسي في التحالف فوق القومي لاجزاء من الطبقات الرأسمالية في مختلف البلدان هو قبول إطار مشترك من قبل الشركات عابرة القومية ذات القدرات الاحتكارية للتوسع في مختلف البلدان على حساب الشركات الصغرى. بغض النظر عن القومية، ويحقق هذا الإطار فرصا مشتركة في النمو أمام هذا القطاع الاحتكاري على حساب الرأسمالية الضيفة والتنافسية التي عادة ما تلتصق بقوة، أكبر كثيرا، بالقومية الأم [23].

على أن التحالف فوق القومي للقطاعات الاحتكارية من الرأسمالية في البلاد المتقدمة لا يتشكل نتيجة توافق المصالح الاقتصادية، والإدماج الاقتصادي فقط. فلا تزال الشركات عابرة القومية-أو هذا التحالف الاجتماعي الرأسمالي فوق القومي-بحاجة إلى وحدة الإرادة والتنظيم الذاتي ذي الصيغة السياسية. والواقع أن هذه الشركات لا تعدم الوسائل التي تربط كلا منها بحكوماتها الأم. ولكن الأشكال التي تنظمها على الصعيد العالمي لا تزال محدودة النطاق والتأثير.

على أن الدوافع العميقة التي تمهد الطريق نحو الوحدة العالمية للشركات العملاقة عابرة القومية من مختلف البلاد الرأسمالية قد أدت في بداية السبعينات إلى نشأة مجموعة معينة من المنظمات التي تجمع المديرين التنفيذيين الكبار للعديد من الشركات العملاقة ذات النفوذ واسع النطاق في الاقتصاد الغربي. وأهم هذه المنظمات إطلاقا هي ما يدعى باللجنة الثلاثية Trilateral Commission.

وتجمع هذه اللجنة عددا من رجال الأعمال البارزين ذوي النشاط والأعمال الدوليين من الولايات المتحدة واليابان وأوروبا. ولا تنطلق هذه اللجنة من مجموعة محددة من المصالح المباشرة التي يتم إرضاؤها بمفاوضات محددة مع الحكومات مثل اتحاد الصناعيين الأوروبيين مثلا، وإنما من استراتيجية سياسية شاملة. فقد نشأت هذه اللجنة عام 1973 كرد فعل للتهديد باندلاع الحرب الاقتصادية بين البلاد الرأسمالية المتقدمة إثر قرار نيكسون بإعلان عدم قابلية الدولار للتحويل إلى ذهب في 1971،

وهو القرار الذي أوشك على دفع تحالف الأطلنطي إلى التصدع اقتصاديا وسياسيا. فالمبادئ الأساسية في الاستراتيجية التي تتبناها هذه اللجنة تتمثل في إعادة بناء التحالف بين الولايات المتحدة وأوروبا الغربية، واليابان في وجه كل من الاتحاد السوفيتي وأوروبا الشرقية من ناحية، والعالم الثالث من ناحية أخرى. وتتأسس هذه التحالفات على مفاهيم مشتركة للأمن، ودعم «الاعتماد المتبادل» من خلال دفع تحرير حركة السلع، والأشخاص ورؤوس الأموال ومقاومة الاتجاه نحو الحمائية إلى جانب ضرورة التنسيق في مجالات السياسة الاقتصادية والسياسية الخارجية للدول. وفي دراسة لفريدن حول هذه اللجنة اتضح أنها تسعى للعمل كلجنة تنفيذية «لرأس المال عابر القومية» في مختلف البلدان المتقدمة [24]. وقد أثمرت جهود هذه اللجنة بالفعل رواجا للايديولوجية المرتبطة بمصالح «رأس المال عابر القومية» وتتمثل هذه الايديولوجية في مقولات مثل: إن على الولايات المتحدة، وبلاد أوروبا الغربية، واليابان، وكندا، والبلاد الرأسمالية المتقدمة الأخرى أن تقلع عن الإجراءات المنفردة التي سادت في إدارة نيكسون، وأن تحل مشكلاتها عن طريق تقوية تحالف الأطلنطي، وعن طريق التفاوض الجماعي على أعلى مستوى. ومن هنا فقد أصبحت مؤتمرات القمة التي تعقد في إطار منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، وتضم رؤساء حكومات وزعماء هذه البلاد ذات أهمية فريدة كنمط للتفاوض الدولي بين شركاء الأطلنطي في السنوات الأخيرة [25].

إن مؤسسة مؤتمرات قمة الدول الرأسمالية المتقدمة تعكس بحد ذاتها نفوذ التحالف الاجتماعي فوق القومي للشركات عابرة القومية من هذه الدول. إذ بمقتضاها يعترف زعماء حكومات هذه الدول بضرورة مواصلة الدفاع عن الإطار من السياسات التي حققت دمجا متزايدا بين اقتصادياتها، وتطويره. كما أنهم يعترفون أيضا أن هذا الاندماج قد وصل إلى مستوى من النضج والتعقيد بحيث تستحيل معالجة أي مشكلة من المشكلات الاقتصادية الكبرى، سواء داخل هذه البلدان منفردة، أو في علاقاتها المتبادلة في إطار قومي صرف. فالسياسة الاقتصادية قد أصبحت ترسم جزئيا في إطار فوق قومي، وهو ما يواكب ويدعم نمو التحالف فوق القومي الذي تؤسسه الشركات عابرة القومية.

ومع ذلك يحق لنا أن نسأل كيف تستمر إذن الصراعات العنيفة بين الدول الرأسمالية المتقدمة، والتي توشك في أحيان عديدة أن تتحول إلى حرب سياسية واقتصادية سافرة ومفتوحة؟ إن الإجابة على هذا السؤال بسيطة ومعقدة في آن واحد. فمن ناحية لا تزال عملية تدويل الاقتصاد في بدايتها، ولا يزال عليها أن تقطع شوطا واسعا قبل أن تستوعب تأييد الجزء الأكبر من الطبقات الرأسمالية في البلاد المتقدمة. ومن ناحية ثانية، فإن تطور تحالف فرق قومي بقيادة الشركات عابرة القومية قد خلق في هذه المرحلة الأولية من تطور عملية التدويل اتجاها مناقضا نحو تعاظم النزعة القومية للطبقات العاملة، وللقطاع الأكبر من الرأسمالية التنافسية التي يتهددها نمو تدويل اقتصادياتها القومية. فالشركات عابرة القومية قد أصبحت صاحبة عمل بالنسبة لأعداد كبيرة من العمال في البلاد الرأسمالية المتقدمة، وهي تمتلك مزايا كبيرة تجاه العمال الذين يعملون لديها بالمقارنة بالشركات القومية أو المحلية. فمن زاوية القدرات التفاوضية هناك مزايا تنفرد بها هذه الشركات. فالشركة عابرة القومية، هي إلى حد كبير، جهاز موحد لاتخاذ القرارات وتدفق المعلومات. في حين أن العمال الذين يعملون في مشروعاتها المنتشرة في بلدان مختلفة موزعون بطبيعتهم، كما تفرق بينهم تشريعات العمال وخصائص سوق العمل المحلي.. . الخ. وتستطيع الشركات أن تستخدم وحدتها وتنوعها في الوقت ذاته لتمويه مركز اتخاذ القرارات وإخفاء المعلومات التي تتصل بعملياتها المؤثرة على أحوال الطبقة العاملة. وهو ما يعمي النقابات المنظمة عن المكان الذي ينبغي أن يركزوا فيه جهودهم. كما أن هذه الشركات بما لديها من موارد مالية واقتصادية كبرى تستطيع تحمل الإضراب العمالي-باعتباره السلاح الرئيس للنقابات- مدة أطول كثيرا من الشركات القومية. كما أنها تستطيع التهديد بإغلاق مصنع معين في أحد البلاد بدون خسارة سوق هذا البلد نتيجة لقدرتها على زيادة الإنتاج من مصنع آخر. وفي الحالات القصوى تستطيع الشركة أن تنقل استثماراتها الجديدة وبالتالي فرص العمالة من مكان لآخر مما يجعل النقابات العمالية المحلية أكثر شعورا بالعجز لدى التفكير في استخدام سلاح الإضراب التقليدي للحصول على مطالب جماعية[26]. وفوق ذلك فإن الشركات عابرة القومية تستطيع أن تستخدم وتعمق التناقضات بين

الطبقات العاملة القومية المختلفة. فهي من بداية التفكير بالاستثمار في الخارج تسعى لاستغلال جيش العمل الاحتياطي في البلاد الأخرى للضغط على مستويات الأجور في بلادها، أو مشروعاتها الأجنبية الأقدم. وفي الحالات التي تتكامل المشروعات المنتشرة في بلدان متعددة رأسيا بمعنى أن مستوى التشغيل في أي منها يعتمد على الآخر فإن الإضراب العمالي في أي منها يؤدي إلى الإضرار بالعاملين في الأخريات. وفي حالات عديدة تستطيع الشركات من جنسيات مختلفة، والمستقلة عن بعضها البعض التضامن معا ضد عمال كلتيهما، وبذلك تميل الشركات عابرة القومية إلى إشاعة أسوأ أساليب الإدارة في التفاوض مع العمال، وخاصة الأساليب الأمريكية [27].

وفي المقابل لا تستطيع الطبقات العاملة مقاومة تدهور أهمية الإضراب على مستوى المنشأة في مواجهة الشركات عابرة القومية بدون تطوير استراتيجية للكفاح العمالي على مستوى متعدد القوميات. وتشتمل هذه الاستراتيجية على إنشاء روابط بين النقابات العمالية من القوميات المختلفة والتنسيق وتبادل المعلومات عن شروط العمل وسياسات الاستثمار وأرباح الشركات وطبيعة الإدارة.. . الخ. بالإضافة إلى الإضراب التضامني من مختلف عمال الشركة المنتشرين في بلاد متعددة. وقد يتطور ذلك إلى إنشاء هيكل تنظيمي لنقابات فوق قومية على مستوى الفرع الصناعي، أو الشركة عابرة القومية على الأقل، أو كليهما معا. وتمكنها هذه الاستراتيجية من المساومة الجماعية متعددة القوميات. على أن الجهود العمالية في هذا الاتجاه لا تزال ضعيفة ومشتتة. والأمر الغريب هنا هوان النقابات الراديكالية والتي تنادي بنضال عمالي عالمي سياسيا لا تفضل الاستراتيجية متعددة القوميات في-العمل النقابي للطبقة العاملة [38]. وبالتالي فإن الطبقة العاملة في البلدان المتقدمة قد نزعت بقوة أكبر إلى تفضيل الاستراتيجية القومية في العمل النقابي. وفي إطار هذه الاستراتيجية تسعى النقابات إلى التأثير على مواقف حكوماتها لإلزام الشركات الأجنبية بقبول معايير اجتماعية معينة لظروف العمل. أي أن الدولة القومية لا تزال تمثل بالنسبة للعمال المؤسسة الوحيدة تقريبا التي تطرح فيها القضايا الاجتماعية الخاصة بهم، وذلك بالرغم من أن هذا المستوى من الكفاح العمالي يظل مبتورا نتيجة

للتحول المتزايد لأصحاب العمل إلى قوة متعددة القوميات، وتجسد تحالفا فوق قومي يتبلور أكثر فأكثر مع الزمن.

ويثير التحول فوق القومي لشركات الأعمال أيضا التساؤل حول موقف الفئات الاجتماعية الوسيطة من القوميات الأم كمؤسسة سياسية واقتصادية واجتماعية في أن واحد. فإذا استقرأنا موقف هذه الفئات من خصائص وضعها الاجتماعي لوصفنا هذا الموقف بما يمكن تسميته «القومية الليبرالية». ويطرح هذا المصطلح الموقف المتناقض والمتذبذب لهذه الفئات. فحتى عقد مضى لم تكن تلك الفئات الوسيطة الحديثة ترتبط بعلاقات عمل قوية مع الشركات عابرة القومية، وبالتالي فقد تحدد موقف هذه الفئات من تدويل الاقتصاديات القومية تبعا للمؤشرات الاقتصادية الكلية مثل مستويات النمو والاستثمار، والدخل، ومعدلات التضخم والتشغيل وأسعار الصرف والأحوال الاقتصادية عامة. وبالقدر الذي أدى فيه انتشار الاستثمار الأجنبي المباشر إلى تحسن عام في هذه المؤشرات كان موقف هذه الفئات مواتيا إلى حد كبير للشركات عابرة القومية. بل ويمكن اعتبار الشرائح العليا من هذه الفئات جزءا من التحالف فوق القومي الذي تؤسسه هذه الشركات. أي أن الفيصل في تحديد الموقف قد تمثل في التناقض التقليدي بين المصالح الاقتصادية لهذه الفئات والتي توقفت في العادة على المؤشرات الاقتصادية الكلية، والخصائص الثقافية المميزة للفئات الوسيطة والتي تجعلها قريبة الصلة بشدة من واقعها القومي. ومن هنا وصف الموقف العام لهذه الفئات بمصطلح القومية الليبراليه. أما في السنوات العشر المنصرمة فقد تغيرت علاقة الفئات الوسيطة بالعملية المتواصلة لتدويل الاقتصاد من ناحتين. والناحية البارزة للتغير تتضح في التوسع الرهيب للاستثمار الأجنبي الخاص المباشر في قطاع الخدمات. ومع هذا التوسع بدأت العملية الفريدة لتدويل هذا القطاع الذي اتسم تقليديا في غالبه بطابع قومي بحت نتيجة الخصائص المميزة للخدمات من حيث الإنتاج والاستهلاك. وقطاع الخدمات هو أكبر صاحب عمل بالنسبة للفئات الوسيطة من تكنوقراطيين ومهنيين وإداريين... الخ.

فخلال عقد السبعينات حدث تغير قطاعي هام في الاستثمارات الأجنبية المباشرة لصالح قطاع الخدمات فزادت نسبة هذا القطاع من الاستثمارات

الأمريكية في الخارج من 18 ٪ عام 1973 إلى 29٪ عام 1979. وزادت هذه النسبة من الاستثمارات الألمانية الغربية من 0 2٪ عام 1973 إلى25٪ عام 1983، على حين زادت بالنسبة للاستثمارات اليابانية من 34٪ عام 1974 إلى 45 ٪ عام 1983. وبالتالي أصبحت معدلات مبيعات مشروعات الخدمات التابعة للشركات القومية في هذا القطاع عدة أضعاف الصادرات منها[29]. ويتضخم هذا التحول للأعمال فوق القومية في حالة تلك الفروع الديناميكية من قطاع الخدمات الحديثة والذي يستوعب أرقى مستويات المهارة من الفئات الوسيطة الحديثة مثل البنوك وإعادة التامين والمحاسبة، والإعلان، وبحوث التسويق، والسياحة، وصناعة معالجة البيانات والمعلومات. والواقع أن لتوسع قطاع الخدمات في التدويل يعنى بوظيفة مزدوجة. فكما يشير كارل سرفانت، فإن أهمية تدويل الخدمات وخاصة الاستثمار المباشر في فرع معالجة وتقديم المعلومات والبيانات تتمثل في «تقوية طاقة الشركات عابرة القومية على دعم وزيادة انسجام الأنظمة المؤسساتية ذات الاتساع العالمي، وعلى إدارة وتخصيص مواردها المؤسساتية بكفاءة وفعالية أكبر. ففي الواقع لا تستخدم خدمات المعلومات فوق القومية للإسراع بالاتصالات وتحسين الإدارة فقط، بل أيضا في تغيير الطرق التي تنخرط بها الشركات فعليا في أنشطة الإنتاج»[30]. ومن ناحية ثانية، فإن توسع الاستثمار الدولي في قطاع الخدمات بدأ لفترة السبعينات وكأنه يقدم فرصة عمل إضافية فريدة لفئات المهارة العليا والوسطى للعناصر المهنية والإدارية الحديثة التي كانت قد أخذت تعاني من ضيق متزايد لفرص العمل في البلاد المتقدمة. وإضافة لذلك فإن ظروف العمل في هذا القطاع المدول هي عادة افضل كثيرا من فرص العمل المتاحة في الفروع التي مازالت قومية من الخدمات. ويخلق ذلك دافعا إضافيا لدى العاملين من أبناء الفئات الوسطى في القطاع المدول لتأييد مجمل عملية تدويل الاقتصاد القومي، بالرغم مما تمثله من تهديد للثقافة القومية.

وفي المقابل فإن الشروط الاقتصادية الكلية التي مثلت المحدد التقليدي الأساسي لموقف الفئات الوسطى من عملية تدويل الاقتصاديات القومية قد شهدت تدهورا شديدا وممتدا نتيجة للازمة الاقتصادية العالمية التي انفجرت منذ منتصف السبعينات ولم تتحرر أوروبا الغربية خاصة من

آثارها المدمرة حتى منتصف الثمانينات تماما. وكانت الأزمة الاقتصادية كفيلة بدفع الفئات الوسطى من البلاد المتقدمة إلى موقف قومي متطرف.

ولكن إذا أخذنا الاتجاهين معا فإنه يسهل استنتاج أن الموقف النهائي للفئات الوسطى سوف يتسم بتذبذب أشد، وبردود فعل عصبية تدفعها مرة إلى موقفين قومي واجتماعي قوي، ومرة أخرى إلى موقفين فوق قومي واجتماعي محافظ. وقد حدث هذا بالفعل مما جعل السياسة الأوروبية في السنوات العشر الأخيرة تتسم بالتقلب المفاجئ بين حكومات اشتراكية قومية، وأخرى محافظة موالية لتحالف الأطلنطي فوق القومي.

وهكذا نجد أن الآثار الاجتماعية لحركة تدويل الاقتصاديات المتقدمة قد أدت إلى فرز تحالفين اجتماعيين: أحدهما بقيادة الفروع الاحتكارية المدولة بقوة من الصناعة لصالح سياسات فوق قومية، والآخر بقيادة الطبقة العاملة، والفروع التنافسية والمهددة من حركة التدويل من الرأسمالية المحلية ويفضل سياسات قومية. وبين هذين التحالفين نجد الموقف المتذبذب للفئات الوسطى الحديثة، وتجد الحكومات في المجتمعات الرأسمالية المتقدمة ذاتها في أتون الصراع بين هذه الأقسام الاجتماعية، وهو ما يجعل موقفها النهائي متناقضا. فمع رغبتها في تدعيم الاتجاه فوق القومي تجد ذاتها مضطرة إلى الانخراط في صراع-حاد أحيانا-حول نصيبها النسبي من عائد حركة التدويل الإيجابي والسلبي على اقتصادياتها وعلى بنائها الاجتماعي الداخلي.

ثالثا: التأثير على علاقات الدول والحكومات:

قدمنا أن العلاقة الخاصة بين الشركات عابرة القومية، والحكومات الأم والمضيفة تمثل أحد الموارد الهامة للقوة السياسية الصريحة والضمنية التي تتمتع بها هذه الشركات. على أن الأمر لا يتوقف على هذا، إذ أن مجرد توسع وانتشار الشركات التي تتوطن مراكزها الرئيسة في أحد البلاد المتقدمة، وتنتشر مشروعاتها التابعة لا في بلاد أخرى قد غير من مضمون المصالح القومية، جعل حدودا على أسلوب وإجراءات الحكومة التي يفترض أنها تدعم المصالح القومية في مواجهة الحكومات الأخرى. كما أن هذه الظاهرة قد خلقت أدوات وأساليب جديدة لإدارة العلاقات بين الحكومات

والدول المتقدمة.

ويمكن القول بأن الأثر الإجمالي لهذه التغيرات يتمثل في الدفع نحو تقليص قدرة أي من الحكومات الرأسمالية المتقدمة بمفردها على الانفراد بوضع، وتنفيذ سياسة خارجية مستقلة عن الأخريات في مجال عدد كبير من الموضوعات والقضايا، وذلك نتيجة صعوبة التحكم في الأدوات اللازمة لتطبيق هذه السياسة بصورة منفردة، وامتلاك كل من هذه الحكومات فرصة مناسبة لافساد الخطط المنفردة للآخرين. ويعني ذلك من حيث المضمون أن هناك مجموعة معينة من القضايا والأدوات المرتبطة بالسياسة الخارجية للدول التي أصبحت هي ذاتها ««فوق قومية»

والجانب الأساسي لهذا التأثير الإجمالي يكمن في أن الشركات عابرة القومية-مأخوذة ككلية ensemble-قد أصبحت تجمعا للمصالح التي تنتمي لقوميات ودول مختلفة. ومن ثم فإن أي استراتيجية تهدد، أو ينجم عنها تدمير جزء من هذه المصالح بواسطة حكومة معينة تستدعي تلقائيا استراتيجية مضادة تنجح في تدمير الجزء من المصالح الخاصة بالدولة المعتدية سواء بالمصادرة أو التصفية في الدول الأخرى. وفي نفس الوقت فإن المشروعات المنتسبة لشركات من قومية معينة والمتوطنة في قوميات أخرى تعيش حياة مزدوجة. فهي خاضعة قانونا للدولة المضيفة، ولكنها مرتبطة من حيث المصالح المادية النهائية والسياسات الفعلية بالدولة الأم. وبالتالي فهي تتبع كلتيهما، وتمكن أيا منهما من الضغط على الأخرى باستخدام هذه المشروعات التابعة بأساليب متنوعة. بل إن السياسات الحكومية التي قد يقصد بها الإضرار بمصالح دولة أخرى قد تفضي-بل تفضي حتما-إلى الإضرار بمصالح الأولى أيضا. فمثلا أي سياسة أمريكية تضر بالتجارة الخارجية لفرنسا تعني أيضا الإضرار بالمصالح التجارية للشركات الأمريكية المتوطنة في فرنسا، وبالتالي بالمصالح الأمريكية ذاتها. ومن ثم فإن تصاعد وانتشار الشركات عابرة القومية، وزيادة درجة التوازن في مصادرها القومية (مع صعود دور أوروبا واليابان) يغير حتما من مضمون وأدوات السياسات الخارجية للدول الرأسمالية المتقدمة نحو بعضها البعض.

وعادة ما تدعى هذه الرابطة بالاعتماد المتبادل interdependence ويعرف هذا المفهوم بأنه المدى الذي تؤثر فيه أحداث تجرى في جزء معين من نظام

العلاقات الدولية، أو داخل وحدة معينة منه على الأحداث التي تتم في كل الأجزاء أو الوحدات المكونة الأخرى، سواء ماديا أو أدرا كيا . ويميز كيوهان وناي بين نمطين لهذا الاعتماد المتبادل. الأول يخلق هيكلا راسخا، أو إطارا محددا ومقبولا من كل الأطراف،. وفي هذه الحالة فإن الأدوات التي تستخدمها السياسة الخارجية لا تمس الهيكل نفسه، وإنما تعرضه لتغيرات تراكمية وجزئية. ويسمى هذا النمط بالحساسية المتبادلة. أما النمط الثاني فإنه يعرض هيكل العلاقات ذاته السقوط، أي أن السياسات الخارجية التي تصنعها دولة معينة قد تمس هيكل العلاقات وبالتالي يتعطل النظام، وهو ما يترتب عليه استخدام الدول الأخرى لأسلوب الانتقام. ويطرح هذا النمط من السياسات إمكانية الانتقام المتبادل. وقد لا تتوزع فرصة الانتقام بين وحدات النظام (في هذه الحالة الدول المتقدمة) بصورة متساوية. بل تختلف قارة الدول على استخدام أساليب الانتقام ليس تبعا لتملكها للوسائل المناسبة فقط، بل وقدرتها أيضا على تحمل أعباء الانتقام المضاد، أي ترتهن قدرة أي دولة على تعريض مصالح الدول الأخرى للخطر تبعا لدرجة عدم مناعتها هي للانتقام المضاد. ومن ثم يمكن تسمية هذا النمط من العلاقات بروابط عدم المناعة المتبادلة vulnerability [31]. فمثلا هددت الولايات المتحدة اليابان بإصدار قانون يقيد الصادرات اليابانية إلى أمريكا إذا لم تقم اليابان بإصدار التشريعات المناسبة لتشجيع الصادرات الأمريكية إليها. وقد رضخت اليابان لهذا التهديد. ولكن إذا لم تكن الولايات المتحدة تشعر بأنها سوف تتعرض هي ذاتها للخسارة من جراء هذا العمل الذي تهدد به اليابان لما كانت قد هددت، بل كانت قد أقدمت عليه بالفعل. على أن نقطة التوازن التي قد يصل إليها الطرفان في خضم هذا الصراع حول توزيع فرص وعائد التجارة المتبادلة تتوقف على المدى الذي يتعرض كل منهما للخسارة. فإذا كانت اليابان تخسر اكثر فإنها لابد من أن تقدم تنازلات أكبر. وكذلك الأمر بالنسبة للتهديدات الأمريكية والتهديدات الأوروبية المضادة بشأن التجارة المتبادلة في الصلب، والتي أدت إلى ما سمى بحرب الصلب بين الطرفين. فإذا كانت الولايات المتحدة على استعداد حقيقي لمنع الصلب الأوروبي من النفاذ إلى الأسواق الأمريكية، فإنها لابد من أن تتوقع أن تضر أوروبا بالصادرات الأمريكية إليها في مجالات عديدة

مثل صادرات الإليكترونيات.

ويترتب على هذا الوضع المعقد أن صعود وانتشار الشركات عابرة القومية قد أدى إلى وضع حدود عليا على المدى الذي قد تذهب إليه سياسات الدول الرأسمالية المتقدمة لتحقيق مصالحها على حساب الدول الأخرى ويجعل ذلك إمكانية انهيار نظام العلاقات الاقتصادية والسياسية بين الدول الرأسمالية المتقدمة-والذي يمكن تسميته بتحالف الأطلنطي مفهوما باعتباره ليس تحالفا عسكريا فقط، بل اقتصاديا وسياسيا أيضا محدودا إلى حد كبير. وفي نفس الوقت لا يعني ذلك أن الصراع بين هذه الدول حول توزيع عائد العلاقات وأعبائها سوف يتوقف. إذ أصبح هذا الصراع التوزيعي شديد الأهمية لكل دولة وحكومة، لأنه أصبح أحد العوامل الحاكمة لمدى فرصة أي منها في الاستقرار السياسي الداخلي.

وفي المقابل، يتيح صعود وانتشار الشركات عابرة القومية أدوات إضافية لتنفيذ السياسة الخارجية للدولة الأم. وهذا أمر واضح بحد ذاته. فالشركة التابعة لشركات عابرة القومية هي ذاتها منظمة اقتصادية ذات إمكانات وموارد متنوعة. وعادة ترفض الشركة التابعة خدمة مصالح حكوماتها الأم طالما أنها لا تتعارض مع مصالحها الخاصة، أو مع القوانين السائدة في البلاد المضيفة المتقدمة. وفي هذه الحالات الأخيرة تنشأ مشكلة حادة تتصل بالاختصاص والولاية القانونية على المشروعات التابعة لشركات تتوطن مراكزها الرئيسة في بلاد أخرى. وتعرف هذه بمشكلة الامتداد التشريعي.

ويعود الصراع حول الولاية القانونية على المشروعات التابعة إلى ما قبل الحرب العالمية الثانية. إذ زعمت الولايات المتحدة أن لها حق الامتداد التشريعي على شركاتها في الخارج منذ نشأت مشروعاتها في أوروبا. إلا أن تلك الممارسة لم تنتشر وتتخذ صورة حادة إلا حيثما مدت السياسة الأمريكية الإلزام بطاعة قانون التجارة مع الأعداء Trade with Enemy Act على المشروعات التابعة لشركاتها في الخارج وخاصة في أوروبا وكندا. ويحظر هذا القانون قيام الشركات الأمريكية بالتجارة مع من تعتبرهم الإدارة الأمريكية أعداء: أي الاتحاد السوفيتي، والصين، ودول أوروبا الشرقية، بالإضافة إلى كوبا، ويمتد هذا المنع إلى المشروعات التابعة لشركات أمريكية في أوروبا وكندا وبقية الدول الغربية المتقدمة. على أن هذه الدول

قد وجدت أنه مما يتفق مع أهدافها السياسية والاقتصادية أن تتوطد علاقات التجارة بينها وبين الاتحاد السوفيتي والصين وبقية الدول الاشتراكية. وأثار هذا المنع بالتالي صراعا مع الدول المضيفة، وأدى في حالات معينة إلى أزمات سياسية كبرى مع هذه الدول. وقد أوقف تنفيذ هذا القانون طوال فترة الوفاق. على أنه عاد إلى الحياة مع تجدد الحرب الباردة بين العملاقين. وثار نزاع حاد جديد بين أوروبا والولايات المتحدة بصدد معارضة الأخيرة لقيام الشركات الأوروبية بالمساهمة في مشروعات تنمية سيبيريا. كما حاولت الإدارة الأمريكية إرغام الشركات الأمريكية في أوروبا للانصياع للحظر الذي فرضته هذه الإدارة على تصدير عدد من السلع الاستراتيجية من جديد للاتحاد السوفيتي بعد أزمة فرض الأحكام العرفية في بولندا. وهو ما رفضته الحكومات الأوروبية. ونجحت هذه الدول في إجبار الشركات الأمريكية على استئناف التجارة مع السوفييت، والانتصار لحقها القانوني الأصيل في فرض ولايتها التشريعية على الشركات التي مهما كانت أجنبية الأصل إلا أنها تنشأ وفقا لقانونها المحلي. وبذلك أصبحت قدرة الولايات المتحدة على التصرف الانفرادي في أمور تتصل بالولاية التشريعية أقل كثيرا مما مضى.

الباب الثاني
الشركات عابرة القومية
والقوميات في البلاد النامية

3 القومية، القوميات غير المكتملة والدولة

أولا: معنى القومية:

القومية تنتمي إلى طائفة من الظواهر التي تتعلق بعملية تحديد هوية أو انتماء جماعات من الناس. فالناس قد يحددون أو تتحدد هويتهم على أساس مجموعة كبيرة من العوامل والعلامات مثل الدين، والعنصر العرقي، واللغة، والمنطقة الجغرافية، والحضارة، أو أي تفرعات من هذه العوامل. ومع ذلك فإن عملية تكوين الهوية والانتماء تتمايز إلى مستويين: ذاتي وموضوعي. وعادة ما يكون المستوى الذاتي هو الأكثر ظهورا وبروزا أمام القائمين على التحليل. بل إن الاهتمام التحليلي بالظواهر المتعلقة بالهوية يتحفز نتيجة الحدة التي تعبر بها جماعة من الناس عن مشاعرها إزاء الذات والآخرين، وخاصة في مواجهة التطورات السياسية التي يرغبون في إحداثها، أو يجدونها تحيق بهم. وقد أعطى هذا المستوى الذاتي أساسا لتحليل وتشخيص الظاهرة القومية يقوم على فكرة أن ما بعد قومية هو ما يعتبره المجتمع المعنى نفسه قومية، وما ينظر إليه على أنه حق المطالبة بدولة مستقلة[1].

إن جاذبية هذا المستوى للتحليل تظهر لا من منطقة وقوة الأدلة عليه، وإنما من الصعوبات التي تحيط بصياغة تعريف موضوعي للقومية. فالملامح المشتركة في الظاهرة القومية تدور حول الانفعالات العنيفة التي تثيرها. أما واقعها الموضوعي فيكشف عن تفاوتات واختلافات عديدة في المتغيرات والأشكال التي تتكون بمقتضاها الظاهرة القومية. وعادة ما كان الفشل في تفسير نشوء الظاهرة القومية بعوامل موضوعيه موحدة ومنسجمة في كل المواقف هو ما يدفع المفكرين إلى التسليم في النهاية بمشروعية التفسير والتعريف الذاتي للقومية[2].

على أن التعريف الذاتي للقومية لابد من أن يفضي إلى فوضى فكرية وعملية، إذ أن هذا التعريف يعني أن أي مجموعة من الناس تستطيع أن تعتبر نفسها قومية مستقلة، ومن ثم يصبح لها الحق القانوني في الانفصالي كدولة مستقلة بغض النظر عن العلامات التي تميزها ،أو تصلها بالجماعات الأخرى. وبغض النظر عن خصائص هيكليها الاقتصادي والاجتماعي. وقد يفضي ذلك إلى تكوين عدة مئات، أو حتى آلاف من الدول المستقلة. وقد يكون ذلك متفقا مع المثل الأعلى للحرية، ولكنه بعيد الاتفاق مع الضرورات التاريخية التي تمليها اعتبارات التطورات السياسية والاقتصادية والثقافية. ومن ناحية أخرى. فإن ارتباط الدول المستقلة بالسيادة على أقاليم جغرافية يفتح الباب على مصراعيه للمنافسات، والصراعات حول السيطرة على الأقاليم. ومن هنا فإن التعريف الذاتي للقومية يقلب رأسا على عقب قاعدة أحقية القوميات المستقلة، في دول مستقلة، ويجعل القومية رهنا بالرغبة في الاستقلال، وليس الاستقلال حقا مبدئيا للقوميات المتميزة.

وتأتي صعوبة وضع تعريف موضوعي للقومية من حقيقة تعثر المحاولات للربط بين الثابت والمتغير في تكوين الجماعات المترابطة بهوية واحدة متمايزة. فالجماعات المترابطة من حيث اللغة، أو الأصل العنصري، أو الدين قد تسلم بخضوعها لسلطة دولة واحدة جنبا إلى جنب مع جماعات أخرى تختلف عنها في أي، أو كل هذه الأبعاد للهوية لفترة طويلة، ولكنها قد تكتشف تمايزها فجأة في لحظة زمنية معينة وتثور طلبا للاستقلال بناء على تمايز ما لم يكن نشطا أو فاعلا من قبل. فخضعت شعوب أوروبا الشرقية لسلطة دولة الهابسبورج، أو للسلطة الروسية، أو السلطة العثمانية

لفترة طويلة قبل أن يتدفق نشاطها العارم سعيا للاستقلال بناء على القول بأنها قوميات مستقلة. ثم ما أن تكونت دول مستقلة في هذه المنطقة بعد الحربين العالميتين الأولى والثانية حتى تراضت جماعات عديدة اعتبرت نفسها قوميات مستقلة فيما سبق على التسليم بسلطة هذه الدول. وكذلك وجدت الشعوب العربية نفسها مدفوعة للتخلي عن شعار الوحدة الإسلامية الذي ربطها بالدفاع عن. الإمبراطورية العثمانية لصالح فكرة القومية العربية. على أن هذه الشعوب نفسها اندفعت بقوة الأحداث والمصالح في اتجاه تكوين دول مستقلة عديدة في العالم العربي، دون أن تتخلى أغلبية النخب العربية عن شعار القومية العربية. ومن ناحية أخرى، فإن العوامل الظاهرة التي تعين القوميات ليست موحدة في كل التجارب التي ثارت فيها المسألة القومية. فهناك عديد من التجارب القومية ادعت أساسا شرعية مزاعمها القومية في وحدة العنصر والجنس. وفي نفس الوقت هناك تجارب أخرى للقومية اعتبرت هذه الوحدة أمرا لا معنى له ولا قيمة، ونجحت في دمج جماعات من أصول عرقية مختلفة في قومية واحدة. والواقع انه بالرغم من أن الاستخدام الشعبي يوحد بين القومية والعنصر أو الأصل العرقي، فلا تكاد تكون ثمة أمة واحدة ذات أصل عرقي واحد متجانس [3]. وكذلك نجد الأمر نفسه بالنسبة لعاملي الدين والإقليم الجغرافي. فكثير من الأمم المعاصرة تتسم بالتجانس الديني. ولكن أمما أكثر عددا تتسم بالتعددية الدينية. ومن نفس المنظور قد نجد أن الإقليم الجغرافي يعتبر باعثا لنوع ما من الولاءات الأقل قوة من الولاء القومي، وقد لا يعتبر كذلك على الإطلاق. وفي حالات عديدة جدا نجد أن التوحد مع الإقليم يكتسب حدة انفعالية عظيمة الشأن في حياة الأمم.

أما اللغة فهي تلعب دورا بالغ الأهمية في تكوين القوميات إلى الحد الذي تكاد تصبح فيه العلامة الرئيسة للقومية، و«رمزا للشخصية القومية»[4]. وليس المقصود باللغة هنا أداة التخاطب ونقل الأفكار فقط، وإنما المخزون الثقافي برمته، والذي يجعل الاتصال والتواصل داخل الجماعة بناء كاملا عميق الجذور وعملية تكوين متجددة للذات الجماعية في نفس الوقت. ومع ذلك فإن اللغة كعلامة للقوميات لا هي فاصلة ولا هي مانعة. فمن ناحية يمكن أن نجد آمة عديدة في التاريخ والواقع المعاصر لجماعات

قومية منفصلة ولكنها تحدث بنفس اللغة، وتغرف من نفس المنهل الثقافي الذي تتوسد عليه اللغة. فالولايات المتحدة والمملكة المتحدة يتحدثان الإنجليزية ولكنهما يمثلان آمتين منفصلتين. وعلى الجانب الآخر فإن وجود أمة متعددة اللغات هو أمر أندر حدوثا. ولكن مجتمعات تتسم بدرجة مرتفعة من الاندماج والتواصل قد تشهد عملية إحلال لغة رئيسة للغات الفرعية السائدة فيها، أو تتداخل فيها اللغات بصورة تتكون معها لغة مركبة واحدة. وعلى أي الأحوال، فإن عملية تكوين القوميات لا تجد في التعدد اللغوي حاجزا لا يمكن عبوره إذا كانت القوة الدافعة وراءها كافية للإدماج الفعال للسكان [5]. وفي مثل هذه الحالات تمر الجماعات اللغوية بمرحلة انتقال-تطول أو تقصر تبعا للظروف-وتمثل هذه الجماعات أبان هذه المرحلة قوميات غير مكتملة، أو مشروعا لقومية non-consummated nationhood. قد يقول البعض: إن صعود القوميات لا يمكن تعيينه بواسطة طريق عامل واحد فقط. وهذا بالتأكيد صحيح كل الصحة. إذ أن عطية تكوين القوميات عادة ما تستند إلى مجموعة متداخلة من العوامل. ولكن ذلك لا يوفر أساسا دقيقا لمعيار متجانس وموحد يمكن أن يستخدم لتعريف وتعيين القوميات، وذلك لأن المزيج من العوامل التي تقف وراء صعود كل قومية يختلف من حالة لأخرى. ففي بعض الحالات تكون اللغة هي العامل الحاسم الذي يجر وراءه بقية العوامل، أو يجعل لها دورا هامشيا، وفي حالات أخرى يكون الدين، أو الإقليم هو العامل الذي يبرز وراء هذه العملية.

ويقودنا هذا الموقف إلى استنتاج أن الأمر الهام وراء عملية تكوين القوميات ليس هو هذه العلامات ذاتها-منفردة أو مجتمعة-وإنما حقيقة حركة الاندماج أو الانقسام. فتكون الهوية القومية بين مجموعة من الناس-وهو أمر يتضمن بحد ذاته انقساما، أو انفصالا عن مجموعة أخرى-تكشف عن وجود عملية اندماج وانفصال عند مستوى معين يحدد نطاق الجماعة القومية البازغة. وبتعبير آخر. فإن العوامل التي يستند إليها تطور وظهور قومية معينة باعتبارها علاما ت وحدة الجماعات ليست لها أهمية ذاتية حاسمة. إذ أن ما يجعلها هامة-بل وما يؤدي إلى جعلها مشتركة ورمزا لوحدة الجماعة-هو قوة عوامل الاندماج بين مجموعة محددة من الناس لها نطاق اجتماعي معير وطبيعة جملية الاندماج هذه. فإذا كانت عملية الاندماج

قوية فإنها تخلق ما يكفيها ويخدم أغراضها من عوامل مشتركة، وتعيد تعيين أهمية العوامل المختلفة-أي تلك التي تعمق التجانس وتلك التي تضعفه- بالتناسب مع وظيفتها لتحقيق هذه الأغراض. وبالمقارنة، فإن عوامل الانقسام والتفكك قد تكون قوية بما يكفي في لحظة معينة لشق أكثر الجماعات تجانسا من زاوله العوامل المشتركة بينها من دين ولغة وإقليم وأصل عرقي وغيرها. بل قد تختلق عوامل الشقاق اختلاقا إن لم يكن يوجد منها ما يكفي، فينقسم الدين الواحد إلى عدة طوائف دينية، وتبدو جماعات فرعية في خلق أساطير تتصل بأصول عرقية تميزها عن غيرها.. . الخ. أي أنه في سياق الحركة نحو الاندماج تبدأ الجماعات في لم شملها باستخدام كل ما هو مشترك وإعطائه أهمية كبرى، وبالقليل من أهمية عوامل الاختلاف أو القضاء عليها. وفي سياق الحركة نحو التفكك يحدث العكس فتنشط عوامل التمايز والاختلاف التي لم يكن لها من قبل أهمية كبيرة، أو تبتدع تمايزات جديدة تعطي لها أهمية فائقة في تكوين الجماعات من اجل تعزيز الانقسام.

فإذا كان الاندماج،أو التكامل الداخلي هو الأمر الجوهري في واقعة تكوين الهوية، فمن الطبيعي أن نتوقع أن التفاوت في قوة الدافع الاندماجي، وكثافة الاندماج أو التكامل الداخلي، وفي نطاق الاندماج سوف يسمح بتكوين عدة أنماط من التجمعات التي ينتسب لها الناس برابطة الهوية مثل العائلة، والعشيرة، والقبيلة، والطائفة الدينية، والأمة. وكذلك إذا افترضنا أن كثافة الاندماج واحدة فإن قوة الاندماج ترتبط عكسيا بنطاقه. وبتعبير آخر فكلما اتسع النطاق الاجتماعي للجماعة كلما توقعنا أن يقل الاندماج من حيث القوة. ومن هذا المنظور يمكن القول بأن الأمة هي أعلى الجماعات التي ترتبط بصلة الهوية المشتركة في حدود ما انتج لنا التطور التاريخي من أنماط التشكيلات الاجتماعية. فالأمة هي بالتأكيد أقل اندماجا من القبيلة، وتلك الأخيرة أقل اندماجا من العشيرة والعائلة. وجميع هذه الأنماط ترتبط معا برابطة الهوية المشتركة، ولكن الأمة هي الأوسع نطاقا، وبهذا المعنى فهي أعلاها. ويعني بالهوية هنا المفهوم الواسع لحس الانتماء والتوحد مع الجماعة والدعم السيكولوجي للروابط العاطفية معها، وارتباط المصير الفردي والجماعي بها.

وتمثل كثافة الاندماج متغيرا آخر لا يقل أهمية عن قوة الاندماج أو نطاقه. والواقع أن وحدة الإقليم تعتبر عنصرا جوهريا في تحديد كثافة الاندماج. إذ عادة ما تصطحب وحدة الإقليم مع عوامل أخرى للمشاركة في الهوية مثل اللغة، والأصل العرقي، والدين، وإن لم يكن بصورة تامة. فإذا حكمنا على تكوين الجماعات من منظور كثافة التفاعلات: أي عدد العلامات والعوامل التي تميز مجموعة عن أخرى، وتمثل قاعدة المشاركة والهوية داخل الجماعة فإن القبيلة والعشيرة والعائلة لاشك تتميز عن الأمة بكثافة أعلى للاندماج. ولكن الأمر الأساسي هنا هو أن الإقليم ليس أحد العوامل التي تعرف عن طريقها هذه التكوينات الاجتماعية. فالقبيلة قد تتحرك بين أكثر من إقليم، أو تتوزع بين أكثر من إقليم، والأسرة والعشيرة قد تنتقلان بين الأقاليم دون أن يتغير محتوى الروابط التي تجمعهما. والأمة فقط بين هذه التكوينات هي التي ترتبط ارتباطا ملزما بالإقليم. وفي نفس الوقت فإن هذا العامل يميز الأمة عن غيرها من التجمعات الأوسع نطاقا. وقد تشترك هذه التجمعات الأخرى في عامل واحد مثل الدين بما له من طبيعة عالمية غالبة، يتسع لأكثر من إقليم. كما أن التجمعات الأوسع نطاقا من الأمة قد ترتبط معا بأكثر من عامل واحد مثل التكوين الحضاري (الديني واللغوي)، ولكن انفصالها الإقليمي يقلل من أهمية هذه العوامل المشتركة نتيجة لتأثيره السلبي على كثافة التفاعل والاندماج بينهما لصالح العوامل المفرقة.

على أن الأمة تتميز عن التجمعات محدودة النطاق نسبيا مثل العائلة والقبيلة والطائفة الدينية وغيرها ليس فقط من حيث النطاق والارتباط العضوي بالإقليم، وإنما أيضا بعامل آخر وهو التعقيد الداخلي الناشئ عن التمايز الاجتماعي وضرورة وجود مؤسسات لها وظيفة اندماجية أساسية. فالأمة كيان اجتماعي متمايز داخليا، بغض النظر عن أسس هذا التمايز (مثل المكانة rank والمنزلة status والطبقة class). مثل هذا التمايز يمكن أن يقع داخل أي تكوين اجتماعي متقدم نسبيا من حيث التطورين الاقتصادي والاجتماعي. وربما يصل التميز إلى الحد الذي ينفي فكرة الأمة من إسقاط، ويضع قاعدة للانتماء والهوية ترتبط بالمكانة (مثل المكانة الدينية)، أو المنزلة (مثل أمراء الإقطاع الأوروبيين). ومن هذه الزاوية كان الأمراء والفرسان

الإقطاعيون في أوروبا في القرون الوسطى يوجهون انتماءهم لا إلى الإقليم أو الجماعة اللغوية، وإنما إلى نظرائهم في المنزلة مهما فرقتهم عنهم عوامل اللغة والإقليم والأصل العرقي. بل إنهم كانوا يعتبرون المنزلة الاجتماعية أمرا يرتبط بالجنس والأصل [6]. وفي مقابل ذلك تتميز الآمة بوجود مؤسسات للإدماج المتساوي بين الأفراد والجماعات من حيث المبدأ، والناحية القانونية بالرغم من وجود عدم مساواة فعلية وكبيرة بين الطبقات المختلفة. فالأمة تبدأ في الوجود جنبا إلى جنب مع عملية الإدماج المتساوي بمعنى عدم استبعاد قطاع اجتماعي بسبب تميزه من حيث الملامح الجسمانية أو الثقافية (وخاصة الدينية). وعندما تتحطم الأمة أو توجد في صورة واهنة يكون ذلك عادة نتيجة بروز العوامل التي ترتبط بالإدماج غير المتساوي أو التميز المؤسسي، وترتيب شرائح غير متساوية من المعاملات للجماعات تبعا لمواصفات هذه الجماعات من حيث الجنس أو العنصر أو الدين أو غيرها من الملامح المفرقة. [7]

ثانيا: القومية والدولة:

لقد لاحظ عدد كبير من المفكرين تميز الأمة بهذا القدر الكبير من النمو المؤسسي، والذي يجعل الأمة، بالمقارنة بالجماعات الأصغر نطاقا مثل الجماعات القبلية والعشائرية والطائفية.. الخ تكوينا اجتماعيا معقدا. على أن هذا التميز قد أعطي انطباعا سائدا بأن الأمة هي مرحلة في نظام حتمي لتعاقب نمو الجماعات من القبيلة إلى المجتمع الدولي. وشكل هذا الانطباع مدخلا سائدا لدراسة التكوينات الاجتماعية بما فيها الأمة[8]. على أن هذا الانطباع غير دقيق إلى حد بعيد. ففي واقع الأمر، قد تنمو الجماعات إلى مستوى التعقيد المؤسسي المرتبط بالأمة، ثم تتحطم هذه الأخيرة إلى جماعات أقل في تنظيمها المؤسسي عن الأمة وأصغر نطاقا من حيث التنظيمين الاجتماعي والسياسي. ثم قد يعاد تشكيل الأمة من جديد، ولكن بمادة خام تختلف عما سبق وبالتالي يعاد تعريفها من حيث أنماط التنظيم والنطاق الاجتماعي ومحتوى وعلامات الهوية. ويحدث نفس الشيء تقريبا بالنسبة لباقي مستويات وأنماط تنظيم الجماعات. فالقبيلة قد تتحطم إلى عشائر وبطون وأسر، وقد يعاد تجميعها على أسس جديدة.

بل إن هنا من الأمثلة التاريخية ما يشهد على تطور الجماعات إلى نطاق دولي تحت تأثير دول عالمية أو إمبراطورية يرتبط بها وجد آن ومشاعر جماعات عديدة على مستويات متباينة من التطور، ثم ما يلبث هذا المستوى من التنظيمين السياسي والاجتماعي أن يندا تاركا في آثره جماعات عديدة منها الأمم والقبائل والتجمعات الحضارية الواسعة... إلخ.

ويعطى المستوى ألاقى من النمو المؤسسي الخاص بالأمم أساسا لنوع ثان من التقديرات والمداخل غير الدقيقة. وبالتحديد فإن الانطباع الذي يتولد هنا هوان الدولة هي قاعدة الأمة ومعيار تميزها عن غيرها من أنماط التنظيمين الاجتماعي والسياسي الأصغر نطاقا، وخاصة الجماعة العرقية. ويبدأ هذا الانطباع من الاعتقاد الشامل بأن الهوية والسلطة هما معنيان متداخلان، يتضمن الواحد منهما الآخر[9]. وقد تميز الفكر العربي حول القومية في المراحل الأخيرة بتطور يؤكد على معنى الارتباط السببي بين الدولة والأمة. فيؤكد نديم البيطار على أن «الشعور بهوية قومية خاصة، بمصير واحد، بوحدة مصالح ومقاصد مشتركة، بضرورة أنظمة واحدة تمثل ذلك.. . الخ.. هي أمور تنتج عادة عن حياة واحدة في ظل دولة واحدة وعن مشاركة سياسية فعالة في إطارها. هكذا تفرز الدولة الأساس الضروري لنشوء القومية والأمة».. . وإن «الفكرة القديمة التي ترجع نشوء الدولة القومية إلى يقظة الشعور القومي أو إلى هوية قومية سابقة هي فكرة خاطئة، فهي نتيجة تفكير متيافيزيقي يعطى وجود الأمة ماهية ثابتة». ويستعين في ذلك المعنى بقول رودلف روكر بأن «الأمة كانت نتيجة للدولة وليست سببا لها. فالدولة هي التي خلقت الأمة وليست الأمة هي التي خلقت الدولة»[10]. ومن منظور آخر لنفس القضية يؤكد سمير أمين على أن مفهومي الأمة والجماعة الاثنية يشتركان «في خاصة هامة شديدة الأهمية وهي اللغة المشتركة. ولكن التمييز بينهما يكمن في وجود، أو غياب مركزة الدولة (أي سواء على مستوى الدولة أومن خلال تدخل الدولة) لفائض المنتج.. . وهكذا وبالرغم من أن الأمة والدولة ليسا نفس الشيء، فأن الظاهرة القومية لا يمكن فصلها عن تحليل الدولة» [11].

بطبيعة الحال مثل هذا المنظور إضافة ضخمة للفكر العربي حول القومية، والذي خضع فترة طويلة لنفوذ المدرسة الرومانسية القومية،

الأوروبية. إذ نظرت هذه الأخير للقومية والأمة باعتبارها حقيقة أزلية، باعتبار أن ما يميز الأمة هو «روحها» التي رغم تقلب الظواهر تظل محلقة على الجسم الاجتماعي عبر القرون.

على أن هذا المنظور يؤدي إلى نتيجة منطقية مفادها أن الدولة تستطيع دائما أن تخلق الأمة في نطاق سيادتها. ويفشل هذا المنظور بالتالي في تفسير المفارقة الضخمة بين واقعة الأمة وواقعة الدولة. ولا تعني هذه المفارقة فقط حقيقة أن الأمة والدولة قد لا يتفقان إطلاقا.. فتحتوي الدولة على أكثر من أمة، أو تتوزع الأمة على أكثر من دولة. ولكنها تعني أيضا حقيقة أن الأمة قد تتطور في واقع الأمر في مواجهة الدولة. وربما كان المثال الأكثر سطوعا لهذا الجانب من المفارقة بين الأمة والدولة هو الموقف الاستعماري. ولكن المفارقة تمتد لأمثلة من معارضة الأمة والجماعات الأقل تعقيدا للدولة لا تعبر بوضوح عن الموقف الاستعماري كما هي الحال بالنسبة للقضايا القومية المثارة في الوقت الراهن في كل من آسيا وأفريقيا.

ومن هنا نستنتج أن الأمة لا تتميز بارتباطها بدولة-بغض النظر عما إذا كانت هذه الدولة علة للأمة أو تتصاحب معها-وإنما بالنزعة لتكوين دولة خاصة بها. وبتعبير آخر فإن الأمة والدولة تنشآن معا وتتطوران. كما قد تتحطمان معا. ومن ناحية أخرى، فإن تكوين الأمة وتكوين الدولة يتضمنان تأثير فعل كل منهما في الآخر، وهو فعل بناء متزامن يتضمن نمطا من العلاقات يمكن تسميته التوافق الهيكلي أو .Homologyأي أنه في نفس الوقت الذي تعمل فيه الدول على دفع عجلة تكوين الأمة. فإن الأمة تنزع إلى أخذ الدولة وضمها إلى ذاتها في مواجهة البيئة المحيطة بها وجعلها خاصة بها، وهي نزعة تتسم بالطابع المستمر والمتجدد. وتتضمن تلك العملية المزدوجة نوعين من المتغيرات. فمن ناحية الدولة هناك مجموعة من المتغيرات التي تتوقف عليها قدرة الدولة على بناء الأمة. ويمكن تسمية تلك المتغيرات بعوامل قدرة الدولة الاستيعابية أو الادماجية. ومن ناحية الأمة هناك مجموعة من المتغيرات التي يتوقف عليها اتجاه عملية بناء الهوية الاجتماعية أو التوحد مع دولة بعينها.

ولا يكتمل الحديث عن طبيعة الأمة بدون تحليل موجز لهذين النوعين من المتغيرات:

١- قدرة الدولة الاستيعابية:

ويعني ذلك بصفة عامة المتغيرات التي تمكن الدولة من دمج العناصر والمجموعات الاجتماعية الفرعية بها، وإعادة بنائها باستمرار كأمة متميزة عن البيئة المحيطة بها. وهناك بصورة عامة ثلاثة جوانب متميزة لهذه الطاقة أو القدرة الاستيعابية للدولة:

أ-الطاقة أو القدرة الوظيفية: Functional

فإدماج المجتمع وإعادة استيعاب المجموعات الفرعية بصفة دائمة في الكلية التي يمثلها مفهوم الأمة تقتضي أداء وظائف عديدة. والوظائف التقليدية للدولة هي بطبيعة الحال استتباب الأمن الداخلي والدفاع الخارجي-غير أن هناك وظائف اقتصادية تتفاوت في اتساعها بين تجربة اجتماعية وأخرى، ولكنها في كل الأحوال حتمية. وبصورة خاصة هناك بنيات اقتصادية-بيئية معينة، مثل القائمة على الزراعة النهرية-تفرض بالضرورة اضطلاع الدولة بوظائف تنظيمية وهندسية، بل وإنتاجية أحيانا. ويكفي التأكيد على أن الوظيفة الاقتصادية للدولة كانت مكونا جوهريا في عملية تكوين الأمم، ودعم هذا التكوين. وهناك أيضا وظائف سياسية ومؤسساتي للدولة عادة ما تم تجاهلها. فالدولة-حتى تلك التي من النمط القديم-مسؤولة عن تعزيز عملية نظم أقسام المجتمع المختلفة في مؤسسات: ويختلف أداء هذه الوظيفة بين دولة وأخرى تبعا لأسلوب أداء هذه الوظيفة. وفي النهاية هناك عدد من الوظائف التي ترتبط بقدرة الدولة على إعادة الإنتاج الموسع والمتأقلم للمجتمع، مثل التعليم، وذلك بغض النظر عما إذا كان أداء هذه الوظيفة مباشرا أو غير مباشر.

وفيما يتصل بالإدماج وتعزيز عملية تكوين وتوطيد واقع الأمة، فإن الأمر الهام ليس هو مدى اتساع وظائف الدولة، وإنما قدرة الدولة على توفير وتوحيد ظروف أداء تلك الوظائف التي تعتبر في مرحلة معينة من التطور حيوية لتكوين الأمة وبقائها، وفعالية أداء تلك الوظائف. ويبدو أداء وظيفة ما حيويا لهذا الغرض عندما يؤدي غيابه إلى لجوء أقسام كبيرة من المجتمع إلى الاندماج الوظيفي في بنية مجتمعات، أو أمم أخرى بقصد الحصول على منافع تلك الوظيفة. وفي حالة القيام بالوظيفة يصبح الأمر الهام هو تجانس هذا الأداء وعقلانيته داخل النطاق الاجتماعي للأمة.

وقد قدم عبد الله العروي تحليلا للدولة القومية الحديثة يميزها عن أنماط الدول الأخرى من زوايا أربع: التوحيد في مقابل التعدد (للمعايير المطبقة)، والتجريد في مقابل التجريبية، والنظام في مقابل العادات، والفعالية في مقابل ما يسميه بالمجانية. وهذه المتغيرات الأربعة تؤكد على دور التطور نحو العقلانية والعقلنة في أداء وظائف الدولة الحديثة، والتجانس ووحدة المعايير المطبقة داخل حدود الدولة[12]. ويؤدي منطق هذا التحليل إلى التأكيد على أن تعددية المعايير المطبقة في أداء الدولة لوظائفها، وعدم أو ضعف عقلانية هذا الأداء هي صفات تعيق قدرة الدولة على دفع الاستيعاب الاجتماعي، وربما التحضير لانشقاق الأمة إلى أقسام متنافرة.

وتمثل الطاقة الوظيفية بهذا المعنى أساسا لنظرية متكاملة للاندماج-القومي وفوق القومي-لها شعبية كبيرة في الفكر الأوروبي والغربي الحديثين عامة [13].

ب-الطاقة الاقتصادية للدولة:

تحتاج الدولة لأداء وظائفها الضرورية لإدماج المجتمع، وخلق وتوطيد الأمة إلى التمويل الكافي. ويتوقف هذا الأخير بدوره على قدرة الدولة على تعبئة جزء من الفائض الاقتصادي المتحقق في الداخل لصالحها. إن مجرد نشوء الدولة يحتاج إلى حد أدنى من حجم الفائض المعبأ والمخصص لها، والموجه لدعم وطوائفها وأنشطتها. ومن ثم فإن القدرة الاستيعابية للدولة تتوقف جزئيا على حجم هذا الفائض المخصص لها. ومن ناحية أخرى فإن أسلوب تعبئة هذا الفائض يمثل بحد ذاته أحد المتغيرات الحاكمة لقدرة الدولة الاستيعابية. فيلاحظ تيللي أن الضرائب المباشرة مثلت في آن واحد أداة للتكامل القومي، وأساسا لدقرطة الحياة السياسية [14]. ويمكن القول بصورة عامة إن هناك أساليب لتعبئة الفائض الاقتصادي تعمق من الاستقلال النسبي للدولة إزاء القوى الاجتماعية الداخلية للمجتمع، وهناك أساليب أخرى تسبب اختراقا كثيفا للدولة من قبل أقلية من المجتمع، مما يجعلها في واقع الأمر أداة لهذه الأقلية في مواجهة بقية المجتمع (مثلا القروض العامة، والهبات وكذلك الضرائب غير المباشرة إلى حد ما). وإن القدرة الاستيعابية للدولة تضطر كلما حصلت الدولة على درجة أكبر من الاستقلال الذاتي عن الطبقات السائدة في المجتمعات، أو الفروع والأقسام الثقافية

أو العرقية الأقوى. إذ يمكنها هذا الاستقلال من تغليب ضرورات الاندماج والتوازن على ضرورات التلاعب بظروف الاستقرار والذي قد يؤدي إلى تعميق استبعاد أقسام من المجتمع وفض قاعدة المساواة الضرورية لتكوين الأمة.

وفي نفس السياق يمكن القول أيضا بأن كفاءة إدارة الدولة للاقتصاد يمثل جانبا هاما للطاقة الاندماجية أو الاستيعابية للدولة. وليس من الضروري أن يكون للدولة دور مباشر في عمليات. الإنتاج وإعادة الإنتاج. ولكن من الضروري أن تطبق الدولة بحزم قواعد حاكمة للتطور الاقتصادي تحقق له التوازن بعد كل مرحلة يحدث فيها اختلال في مستويات النمو بين الأقاليم أو الأقسام الاجتماعية.

إن نطاق سيادة الدولة أو اتساع إقليمها يعتبر عاملا ثالثا في تحديد الطاقة الاقتصادية للدولة ومن ثم طاقتها الاستيعابية. فالنطاق الإقليمي عادة ما يؤثر على حجم الفائض الاقتصادي المتولد والمتاح للدولة. ولكن الأمر الأهم هو أن هذا النطاق يرتبط عادة بتنوع الموارد والمهارات وإمكانات تقسيم العمل. ومن ثم فهو يمثل أحد العوامل الافتراضية القوية التي تحدد الإمكانات الموضوعية لتحقيق تكامل داخلي لعمليات العمل الاجتماعي، وبالتالي الفرصة الموضوعية لنمو مدعم ذاتيا ومنطلق من الإمكانات الداخلية للأمة. أي أن الحجم الاقتصادي للدولة economic size of the state يكيف المدى الذي يمكن أن تعمل على أساسه الأمة كمشروع اقتصادي واحد، وبالتالي مناعتها الاقتصادية، في مواجهة الاختراق الخارجي.

جـ-الطاقة الأيديولوجية للدولة:

يدور الشعور القومي حول علامات ورموز تكشف عن الانفعال بالتجربة الثقافية للأمة، والتي تصبح في «الإدراك العام» قاعدة وحدتها. وينشأ هذا الشعور أساسا من جانب المجتمع. على أن الدولة يمكن أن تلعب دورا بارزا في أيقاظ هذا الشعور ونظمه في صورة تيار دائم التدفق للوعي. وبطبيعة الحال. فإن الدول تختلف كثيرا من حيث طاقتها، أو قدرتها الأيديولوجية فيما يتصل بالاستيعاب والدمج. إن نمط الأيديولوجية التي تتبناها الدولة، والدرجة التي تزخر بها بالرموز والمقولات المساندة للعاطفة القومية يفسران جزئيا هذا التفاوت في قدرات الدول الاندماجية. فالدولة

التي لا تتبنى أيديولوجية قومية لا ينتظر منها أن تقوم بتعزيز الشعور القومي. كما أن كفاءة مؤسسات الدولة القائمة على إشاعة هذه الأيديولوجية والاضطلاع بوظائف الدمج الاجتماعي لأقسام الأمة يمثل عاملا آخر في تفسير التفاوت في قدرات الدول الاندماجية. وتتوقف هذه الكفاءة بدورها على شمول هذه المؤسسات وانسجامها وانتظامها في نسق كلي متجانس وقادر على التركيز والكشف عن الحماس للجانبين العام والكلي للعملية الاجتماعية لتكوين الأمة بالمقارنة بالجوانب الخاصة والجزئية [15].

2- بناء الهوية والدولة:

لا يكفي أن يكون للدولة قدرة استيعابية كبيرة لتتمكن بالفعل من دمج السكان وتحويلهم إلى أمة أو قومية. فهناك في الاتجاه المضاد مجموعة من المتغيرات التي من ناحية تساهم في تكوين جماعة الهوية-أو الأمة-ومن ناحية أخرى ما أن تبزغ هذه الأمة حتى تحفزها على الاستحواذ على دولة خاصة بها. وهو موقف يجعلها تتناقض أحيانا مع الدول القائمة بالفعل، سواء أكانت هذه الدول لا تسع كل الأمة، أم لا تتسع لأكثر من أمة. ويقع هذا التناقض عامة عندما يتحقق الاغتراب بين الأمة والدولة، بمعنى أن الأمة ترى الدولة غريبة عنها ومفروضة عليها.

إن ممارسة الاستحواذ، أو السعي لاستحواذ دولة يمثل عنصرا جامعا وشاملا في كافة محاولات وتجارب بناء الأمم والدول لكن تفسير ذلك لم يكن سهلا في أي وقت. إن أيجاد التفسير يتوقف على تحديد العوامل والوظائف الفريدة التي تقدمها الدولة للأمة في مجموعها. فالدولة قد تخدم أغراضا ومصالح عديدة شاملا ذلك مصالحها الخاصة (المجردة) ومصالح الأشخاص الذين يقومون بدور إدارة أجهزتها المختلفة. وحيث أننا افترضنا فذ البداية أن الأمة هي تكوين، أو تشكيل اجتماعي متمايز داخليا، فإن الدولة قد تخدم فقط مصالح إحدى الشرائح-وبالتحديد الطبقات المتميزة أو المسيطرة داخل هذه الأمة-إن افتراض أن الدولة تقوم على خدمة مصالح الطبقة المسيطرة في المجتمع، أو الأمة قد شكل تقليديا جوهر النظرية الماركسية الكلاسيكية حول الدولة[16]. ومع ذلك يظل السؤال إذا كان الأمر كذلك ما هو الذي يقنع بقية طبقات الأمة بفائدة الدولة لها،

وما الذي يشعل رغبتها في الاستحواذ عليها، أو جعلها شيئا من الذات الجماعية (المجردة أحيانا) للأمة بالرغم من التحيز الذي تبديه الدولة لمصالح الطبقات أو الطبقة المسيطرة؟.. إن الإجابة الكلاسيكية للماركسية عن هذا السؤال قد تراوحت بين القمع والهيمنة الأيديولوجية التي ينتج عنها وعي زائف: أو في هذه الحالة رواج أسطورة انتماء الدولة للأمة ككل لدى الطبقات الخاضعة داخل الأمة. على أن القمع ليس وسيلة لخلق الانتماء وتعميقه بل لنفيه وإضعافه. أما الهيمنة فتثير مشكلة أكبر. فالأيديولوجية لا تستطيع أن تحل محل، أو تعمى عن المصلحة التي هي نقيض لها. وبتعبير آخر فإن الطبقة الحاكمة والدولة لا تستطيعان أن تحققا هجمة أيديولوجية بمجرد تزييف الوعي، وإنما فقط بالمخاطبة والحوار والتوصل إلى حلول وسط مع مصالح الطبقات الأساسية في الأمة التي هي موضع محاولة الهيمنة الأيديولوجية[17]. وباختصار فإن مجرد بزوغ الأمة، وكل لحظة تبدو فيها الأمة موجودة بالفعل، يتضمن واقع أن الدولة تخدم مصالح الأمة ككل من زاوية معينة على الأقل، وأن الطبقات الكبرى تجد مصالحها أفضل حالا مع وجود دولة خاصة بالأمة التي هي مكون فيها عن البدائل الأخرى والتي من بينها تشتت الأمة، أو خضوعها لسيطرة دولة أخرى.

إننا إذن أمام مشكلة أيجاد الصلة بين ثلاثة أنماط من العلاقات: فالدولة تتضمن علاقات سلطة: أي الإملاء والطاعة. والأمة هي في أجمالها علاقة تضامن وانتماء عاطفي. وداخل الأمة هناك طبقات اجتماعية تعرف كل منها وتتعين تجاه ذاتها وتجاه الأخريات بمدى معين للمصالح والمنافع، ومهما كان مضمون الدولة (الطبقي والتاريخي عامة) فإن ما يمثله في هذه العلاقة، آي ما ينبغي أن يفسر سعى الأمة للاستحواذ على دولة، هو نفسه ما هو جوهري في أي منظمة رسمية عامة. أي وفقا لماكس فيبر:

أ-قواعد الاستبعاد من الانتماء أو الدخول للغرباء.

ب-التوافق مع قواعد داخلية يقوم على تطبيقها رئيس أو هيئة إدارية يقوم دورها بالتحديد على فرص تطبيق هذه القواعد [18].

وبتعبير آخر، فإن الأمة ككل تحتاج لدولة خاصة نتيجة لحرصها على فرض قواعد متميزة لتنظيم الأنشطة الاجتماعية الأساسية-وخاصة نشاطي

الإنتاج والتوزيع-بالمقارنة بالقواعد التي قد تسود في حال عدم وجود دولة بوظائف قوية (مثلا النموذج الليبرالي القائم على الحرية التامة للتجارة على الصعيد العالمي) أو في حالة خضوع الآمة لدولة غريبة. من هذا المنظور، فإنه يستحيل قيام دول قومية بمعنى فعال وحقيقي في حال التحرير التام للمبادلات التجارية على المستوى العالمي. أي أن نظام حرية التجارة-بمضمونه الليبرالي-يتناقض تماما مع الدول القومية.

ومن هنا يمكن القول بان الأمة هي نظام متميز للعلاقات الاجتماعية a sys-tem of social relations إلى الحد الذي تسعى فيه للاستحواذ على دولة خاصة بها. وهنا ينبغي التفرقة بين علامة، أو علامات تميز هذا النظام من ناحية، وأسباب هذا التميز من ناحية أخرى. والعلامة الأساسية للتميز القومي هي اللغة.

أما أسباب التميز فيمكن إيجازها في عامل أساسي واحد وهو الإمكانية التاريخية لنشوء نظام إنتاج يقوم على تجانس واستمرارية وتكاملية عمليات العمل الاجتماعي داخل النطاق الاجتماعي للدولة-الأمة. ما الذي نعنيه بذلك؟ يقوم أي نظام اقتصادي يتجاوز مستوى الإنتاج الطبيعي على توزيع أدوار وعمليات الإنتاج بين المنتجين. وبتطور النشاط الإنتاجي مع توسيع نطاق وتعميق هذا التوزيع المستقر نسبيا للأدوار، أو تقسيم العمل الاجتماعي. على أن هناك أسلوبين لتنظيم التقسيم الاجتماعي للعمل. فهناك من ناحية ما يمكن تسميته التقسيم الفني للعمل. ويعني هذا المفهوم مجرد تخصيص مجموعة معينة من الناس لأداء عمل متميز من الناحية الفنية. وقد يكون هذا التميز الفني أفقيا أو رأسيا. فالتقسيم الفني الأفقي يتضمن درجة محدودة من التفاوت في المحتوى الفني، أو التكنولوجي للعمل. أما التقسيم الفني الرأسي فيتضمن تفاوتا كبيرا في هذا المحتوى الفني لعمليات العمل، بدءا من أبسط الأعمال إلى أكثرها تعقيدا، وخاصة إنتاج المعرفة الفنية وتطبيقاتها: أي إنتاج التجديد التكنولوجي.

الأمر الهام أن التقسيم الفني للعمل لا يتضمن بحد ذاته توزيعا للناتج من عمليات العمل، ولا بالضرورة معايير محددة لهذا التوزيع. أما التقسيم الاجتماعي للعمل فيتضمن معايير محددة لتوزيع الناتج. ووفقا لهذا التقسيم تتخصص جماعة معينة من الناس بصورة مستقرة في عمليات معينة تدر

عليهم دخلا متفاوتا. وهناك جزء من هذا التفاوت يمكن تبريره بمعايير فنية تاريخية. فالأعمال المعقدة مثلا تؤديها جماعات من الناس أكثر ندرة نتيجة المعارف والخبرات الأرقى التي حصلوا عليها. كما أن هذا التفاوت تبرره فوارق الإنتاجية من العمليات الفنية المختلفة من حيث محتواها التكنولوجي. ولكن جزءا من التفاوت في الدخل لا يمكن تبريره بمعايير من هذا النوع. والأمر الهام في التقسيم الاجتماعي للعمل هو أن هذا التقسيم يوزع بدرجة كبيرة من عدم العقلانية فرص النمو المتفاوتة بين جماعات الناس التي تتخصص في عمليات عمل مختلفة من حيث محتواها الفني. أما معايير هذا التخصص أي لماذا يتم توزيع مجموعة بعينها من الناس على عمليات عمل محددة فإنها تعود إلى طبيعة المجتمع كنظام لعلاقات القوة. والنظام الأساسي نظريا للتوزيع الرأسمالي للعمل مثلا هو الانقسام إلى طبقات. ولكن لا يوجد نظام يقوم بصورة صافية على التمييز الطبقي، بل إن كافة الأنظمة الطبقية في التاريخ قد استعانت بدرجة أو بأخرى بنوع من التقسيم العرقي بالمعنى الواسع للكلمة: أي تخصيص جماعات من الناس على عمليات عمل متفاوتة في التركيب الفني، وفي نصيبها من الثروة المنتجة لا بسبب صفاتهم الفردية، وإنما نتيجة لصفاتهم الجماعية الموروثة مثل الدين والثقافة والملامح الجسمية أو الأصل العرقي.. . الخ. وعندما يتميز هذا التوزيع العرقي للعمل بتفاوت كبير في المحتوى الفني لعمليات العمل، وفي توزيع العائد، فإن النتيجة المحتمة هي قمع النمو الاجتماعي لجماعات معينة، وتسريع نمو جماعات أخرى. ولا يقتصر هذا المعنى على مجرد تفاوت توزيع الدخل، بل واقع التوزيع غير المتكافئ لفرص النمو على الأصعدة الثقافية والسياسية والاقتصادية عامة. مثل هذا النظام يتناقض تماما مع مبدأ الإدماج المتساوي لأقسام الأمة. وبالتالي فإن الموقف، أو التمايز الاجتماعي المبني على العرقية ethnic stratification ينفي فكرة الأمة من أساسها.

ولكن الحالة العكسية تنتهي أيضا إلى نفس النتيجة. بمعنى أن تخصيص قطاع من نفس الأمة في عمليات عمل تنخفض بشدة من حيث مضمونها الفني، وعائدها الاجتماعي عن بقية عمليات العمل التي تقوم بها الأمة يؤدي في النهاية إلى الانسلاخ التدريجي لهذا القسم عن بقية الأمة من

الناحية الاجتماعية على الأقل. وفي بعض الحالات المتطرفة-وخاصة عندما يأخذ هذا التقسيم الاجتماعي للعمل تعبيرا إقليميا-تنزع الأقسام التي تعاني من التمييز إلى إبراز عوامل ثقافية تميزها عن بقية الأمة، وتتمحور حول ذاتها وتعين علامات وحواجز تخلق خلقا يبعدها عن التيار الأساسي للحياة القومية. وبذلك تنفصل في جيتو، أو طائفة دينية، أو تنطلق أسطورة للتمييز العرقي تنفي بعمق وحدة الأمة التي قد يكون مسلما بها من الناحية النظرية المجردة.

ومن هنا، فإن التوجه القومي يجب أن يستند على حد أدق من تجانس عمليات العمل الاجتماعي، من حيث محتواه الفني. ولكن التجانس التام هو أمر مستحيل إلا بالنسبة لمجتمع وأسلوب إنتاج يتصف بدرجة كبيرة من الركود. فهناك على الأقل الانقطاع النسبي بين المستويات الفنية للعمل في الريف بالمقارنة بالمدينة. ومع ذلك فإن عدم التجانس النسبي هذا قد يأخذ شكل انقطاع break ملحوظ بين المستويات الفنية للعمل. وقد يأخذ شكلا متدرجا بحيث تتدرج المستويات الفنية لعمليات العمل من البساطة إلى التعقيد دون فجوات كبيرة. وفي واقع الأمر، فإن الشكل الأول يتناقض مع فكرة الأمة، على حين أن الشكل الثاني ضروري لبناء الأمة، وتطورها في نفس الوقت. إذن، نجد أن التجانس النسبي واستمرارية (أو تدرجية) عمليات العمل الاجتماعي هما أمران ضروريان لتطور ألأمه ولكنهما على الأغلب ليسا كافيين بحد ذاتهما. فالمبدأ، وراء تقسيم العمل، وتخصص الأدوار فنيا، هو إعادة التكامل فيما بينها لإنتاج حاجات اجتماعية متنوعة. والقضية في مجال تكامل عمليات العمل هي نطاق هذا التكامل. فإذا كانت عمليات العمل التي تؤديها أقسام من المجتمع مندمجة مباشرة في النظام العالمي دون المرور بالنطاق القومي إلا باعتباره وسيطا، أو إذا كانت عمليات العمل الاجتماعي تتكامل وتنغلق تحت المستوى القومي، مثلا على صعيد القرية أو الإقليم، فإن ذلك يجعل النطاق القومي خاليا من صفة الضرورة من الناحية الاقتصادية، بل إن هذا المستوى قد يصبح ضارا بمصالح الفئات الاجتماعية التي تتكامل عمليات العمل التي تؤديها سواء تحت المستوى الوطني أو فوقه (على الصعيد العالمي)، لأن المستوى القومي يلعب في هذه الحالة، إما دور الجابي والنازح للثروة. من جلال تركيز القوة السياسية

فيه، وإما دور الوسيط الذي يقتطع من الدخل المتحقق على المستوى الأذن. ومن هنا يلزم التأكيد على أن عمليات العمل يجب أن تتكامل في النطاق القومي حتى تبزغ فكرة الأمة. وليس من الضروري، لكي يحدث هذا التكامل، أن يكون تقسيم العمل رأسيا، بل إن التكامل يمكن أن يتم بين عمليات عمل متجانسة فنيا وموزعة أفقيا. فأنظمة الري النهري مثلا تعمل كأنظمة مندمجة قوميا دون أن تتضمن تقسيما فمنيا رأسيا للعمل. وعندما ينتفي هذا الشرط العام في نظام معين للإنتاج وتقسيم العمل يمكننا أن نتوقع وجود أرضية اقتصادية لنوعين من المواقف المميزة لقضية الهوية: الموقف الاستعماري والموقف العرقي. وينشأ الموقف الاستعماري colonial situation عادة عن حال استعمار، وإن لم يعن الأمر أنه نفس الشيء. فحال الاستعمار هي اختراق جماعة متميزة للنسيجي الاجتماعي والبيئي لجماعة أخرى وإخضاعها. ويمكن أن تستمر هذه الحال في ظروف توازن قوى مختل. ولكن حال الاستعمار يمكن أن تضمحل، خاصة إذا كانت الجماعة الاستعمارية أقلية بالنسبة للجماعة المستعمرة. ولكن هذه الحال تتطور إلى موقف استعماري عندما يتوافق مع هذه الحال نشوء علاقة سيطرة بين أسلوب إنتاج أرقى (تتوطن فيه إدارة الجماعة الاستعمارية)، وأسلوب إنتاج أدنى منه (تتوطن في داخله الجماعة المستعمرة) دون أن يزيحه ويحل محله، أو يتداخل معه ويتشعب فيه. في إطار هذا الموقف ينشأ نظام للتمايز الاجتماعي يستند على قاعدة اقتصادية عميقة بين الجماعة الاستعمارية والجماعة المستعمرة. أما الموقف العرقي ethnic situation فينشأ عن نظام للتقسيم الاجتماعي للعمل يتسم إما بانقطاع هام في المستوى الفني لعمليات العمل في إطار نفس الأسلوب للإنتاج، وإما بالافتقار إلى ميكانيزمات داخلية لاعادة إدماج عمليات العمل التي تؤديها أقسام متمايزة ثقافيا أو عنصريا للسكان. وفي الحالات المتطرفة للانقطاع بين عمليات العمل وعائدة يمكن أن تنشأ حال، أو موقف الاستعمار الداخلي internal colonialism [19]. ويأخذ الموقف العرقي عديدا من الأشكال، ولكنه يتميز عن الموقف الاستعماري بعدم وجود انفصال حاد بين أسلوبين متكاملين للإنتاج يتصلان معا بعلاقة سيطرة وإخضاع.

ولكن ما هي علاقة الطبقات والانقسام الطبقي بهذا التصور العام

لبناء توجهات الهوية-وخاصة الهوية القومية-إن الطبقات هي نظام للتمايز الاجتماعي يتضمن بالضرورة تقسيما أفقيا، أو رأسيا للعمل أو كليهما معا. ويقوم هذا التقسيم على الصعيدين الاجتماعي والفني معا، وتتفق معه ميكانيزمات مميزة لتوزيع العائد، أو النصيب من الثروة المنتجة، وفرص النمو الاجتماعي عامة. ومع ذلك فإن الانقسام الطبقي بحد ذاته لا ينفي فكرة الأمة والقومية، إلا في حالين.

الحال الأولى تنشأ عندما تندمج إحدى الطبقات في أسلوب الإنتاج الأرقى لقوة خارجية في إطار موقف استعماري كما عرف فيما سبق. وتواجه بقية طبقات الأمة من هذا المنطلق باعتبارها حلقة وصل أو وسيطا «محليا» لأسلوب الإنتاج الأرقى والغريب alien-أما في الحال الثانية فإن الهيكل الطبقي يتوافق مع الهيكل العرقي بدرجة أو بأخرى. فتتوحد الطبقات مع الأقسام العرقية.

فمثلا يكون العمال من جماعة عرقية أو ثقافية معينة، على حين يتكون الرأسماليون من جماعة عرقية أو ثقافية أخرى، أو ينتمي أغلبهم إلى هذه الأخيرة[20].

وهكذا نخلص إلى أن الأمة تمثل اتجاها لعملية بناء الهوية عندما تمثل نطاقا اجتماعيا يستند على تقسيم فني للعمل يتسم بالتجانس والاستمرارية وإمكانات التكامل والاندماج. على أن الأمة بالإضافة إلى كونها نطاقا معينا للإنتاج المادي-ومن ثم لعمليات تقسيم وإعادة تكامل عمليات العمل اللازمة للإنتاج المادي-هي أيضا نظام لإنتاج واستهلاك الثقافة: أي نظام للاتصال الاجتماعي الذي لا تحجزه عوائق مؤسسية. غير أن الافتراض الكامن هنا هو أن التواصل الثقافي يميل على المدى البعيد إلى التوافق مع نظام الإنتاج وتقسيم العمل الاجتماعي.

وتنشأ القومية عن التقابل والتدعيم المتبادلين للمتغيرات القادمة من اتجاه الدولة لبناء الأمة، وتلك القادمة من اتجاه الأمة للاستحواذ على دولة خاصة بها. ولكن عملية بناء الهوية والمتغيرات الحاكمة لها قد لا تتقابل، بل تتناقض مع عملية استيعاب الدولة للسكان. ويظهر صورة تقابل هاتين المجموعتين من المتغيرات أربعة مواقف متميزة كالتالي:

التوحد الاجتماعي مع الدولة

(الهوية)

قدرة الدولة الاستيعابية		قوي	ضعيف
	مرتفعة	الدولة القومية Nation State	الدولة الامبراطورية Imperial State
	منخفضة	الدولة العالمية Universal State	دولة الكومنولث Common Wealth

فالقدرة الاستيعابية للدولة قد تكون مرتفعة أو منخفضة. وكذلك قد يكون ميل السكان للتوحد من حيث الهوية مع الدولة مرتفعا أو منخفضا. وتبزغ الدولة القومية عندما يكون كل من القدرة الاستيعابية للدولة مرتفعة، وميل السكان للتوحد معها من حيث الهوية مرتفعا. أما الحالات الأخرى فتتراوح بين ثلاثة احتمالات: الدولة العالمية (مثل الدول الدينية عموما: الخلافة العباسية، الإمبراطورية العثمانية)، والدولة الإمبراطورية (الإمبراطورية الرومانية مثلا) والدولة التي تأخذ صورة الكومنولث (ونماذجها تتوزع على حالات عديدة في التاريخ وفي الواقع العالمي الراهن).

وعند هذا المستوى من التحليل لابد من التوقف عند تحفظين جوهريين.

التحفظ الأول يتمثل في أن الأنماط التي توصلنا إليها لعلاقة عملية بناء الهوية، وخصائص الدول وقدراتها الاستيعابية المتفاوتة ليست غير أنماط أو نماذج مثالية على حد تعبير فيبر.

والتحفظ الثاني يتمثل في أن التحليل حتى هذه النقطة يكاد يكون استاتيكيا لأنه توقف غد رصد العوامل الهيكلية التي يفرز لقاؤها أو تعارضها ظواهر متمايزة. ولكن الأمم والجماعات العرقية لا تتكون بصورة ثابتة من عوامل متزامنة، بل تنشأ في التاريخ. وكل متغير من المتغيرات التي ذكرناها، ناهيك عن تقابلها معا يتحرك في أفق زمني طويل نسبيا. فالأمم والأعراق هي إلى حد بعيد تكوينات تاريخية لها جانب من الاستمرارية، وحالات من الانقطاع، وكلتاهما لها منطق داخلي لا يستنفد بسهولة في الزمن،أي أن من الصعب إحداث انقطاع في تقاليد تاريخية مستقرة نسبيا مثل الأمة،

بالرغم من التغيرات التي قد تدفع نحو ذلك في لحظة معينة. كما أنه من الصعب تحريك انقطاع حدث في التطور التاريخي للجماعات، مثل الانتقال من جماعات متباينة إلى تشكيل أمة واحدة منها. فالأمر يحتاج إلى تكوين عادة القبول وحس القرابة والانتماء، مع الزمن.

على أنه لا يصح الارتكان إلى هذا الطابع التاريخي لتكون الجماعات والأمم لصالح رؤية رومانسية لهذا التطور. فمن المؤكد أنه من الصعب تحطيم الأمم، ولكن الأمم تتحطم. كما أنه من الصعب تكوين أمة جديدة من عناصر وجماعات منعزلة أو متصارعة قبل ذلك. ولكن الأمم تتكون. ويمكن القول على الأجمال بأن تحطيم تكوين اجتماعي ما أسهل من بنائه. فالمجتمعات البشرية تبدو أكثر استعدادا للتفكك عن التجمع في وحدات جديدة. ومن هنا لا تصح معارضة التحليل الهيكلي بالمنهج التاريخي. كما لا يصح فهم التاريخ وكأنه زمن تتكشف فيه ظواهر ما هو روحي وثابت. فالتاريخ هو بالتحديد العملية الدائمة لتكوين وتحطم وإعادة بناء هياكل وبنيات اجتماعية نتيجة لتقابل وتنافر متغيرات بعينها.

ومن هذا المنظور فإنه يصبح من الممكن اتباع منهجية معينة لرصد تكوين واضمحلال القوميات، والدول القومية تستند على التمييز، والجمع بين الثبات النسبي للهياكل، وعوامل تغيرها التاريخية. فيمكننا مثلا أن نميز بين الأمة والقومية. الأولى هي تكوين اجتماعي اندمج في لحظة معينة من تطوره التاريخي تحت تأثير نظام للإنتاج اتسم بتجانس واستمرارية وتكاملية عمليات العمل الاجتماعي في نطاق تم تعليمه بعوامل اللغة والثقافة المشتركة. يمكن لهذه الأمة أن تتعرض للتصدع، أو الركود النسبي عندما يواجه هذا النظام للإنتاج متغيرات تفقده تكامله الداخلي. عندئذ قد يبقى في الأمة هذا الشعور بالقرابة، والانسجام الثقافي، والعادة التاريخية للقبول المتبادل [21]. أما القومية فهي عملية بناء، وتكوين وإدماج تشكيل اجتماعي في مواجهة متغيرات وعوامل استقطاب وجذب، مما جعل الشعور العام بضرورة إعمال معايير خاصة وتأكيد قواعد استبعاد الغرباء، وما يحملونه من تهديد حاد. وقد تعمل القومية عوامل الاندماج وإعادة الاندماج على مادة أولية تتكون من أمة قائمة، وفي حدود نطاقها الجغرافي، كما قد تعمل هذه العوامل على مادة أولية تتكون من أقسام وجماعات كانت منعزلة،

أو حتى متصارعة من قبل. الأمة إذن هي لكوين يقوم على حس القربى والانتماء والانتساب إلى ذات جماعية، أي هي حال استمرار عادة اتسمت باستقرار وثبات تاريخيين نسبيين، أما القومية فهي التأكيد المجدد على هذا الحس وأعمال المعايير والقواعد التي تحميه وتدعمه في بيئة متغيرة. والفارق بين الأمة والقومية، من هذا المنظور مماثل لذلك القائم بين مجرد الشعور بالقرابة، وتدفق المشاعر نحو ضرورة الممارسة المادية لواجبات ومتطلبات معينة تمليها القرابة. فشعور الأبناء بالانتساب الدموي لأم واحدة، مثلا لا يعني بالضرورة التدفق العارم لمشاعر الأخوة.

ويتضمن ذلك أن القومية لا تقوم إلا تحت تأثير ونفوذ حركة قومية يقظة وفعالة. ويعطينا التحليل السابق أساسا للتمييز بين القوميات المكتملة، والقوميات غير المكتملة.

والقوميات المكتملة هي أمم تتوحد من حيث الهوية مع دولتها الخاصة التي تنجح في استيعابها بمعايير متميزة.

أما القوميات غير المكتملة فهي أمم، أو مشروعات أمم تحت التكوين لم تستحوذ بعد على دولة خاصة بها، ولكنها تسعى لذلك. وهناك حال أخرى للقوميات غير المكتملة، وتتمثل في أقسام اجتماعية كانت منعزلة نسبيا بحكم الفوارق في الثقافة والأصل العرقي، ولكنها تشترك في صفة المواطنة لدولة تسعى لاستيعاب سكانها، وبناء أمة من هذه الأقسام. والحال الأخيرة لا تزيد في الواقع عن أن تكون مشروعات محتملة لأمم أو قوميات، ولكنها لم تقطع شوطا طويلا في هذا الاتجاه. وهناك أمثلة عديدة في التاريخ والواقع الدولي الراهن لهاتين الحالين من القوميات غير المكتملة. ولكن ما يهمنا هو بعض الحالات المتميزة في العالم الثالث.

وبصورة خاصة تهمنا حال الأمة العربية. والنزاع والمناظرات الفكرية حول وجودها لا تتداول أكثر من الخلاف حول ما إذا كانت أمة قائمة بالفعل، أو أنها أمة تحت التكوين، أي مشروع تاريخي قطع شوطا بعيدا في التحول من أمة بالقوة إلى أمة بالفعل،على حد تعبيرات أرسطو المنطقية. والأمة العربية، سواء كانت ما زالت تحت التكوين، أو أنها قائمة بالفعل ينقصها بالتأكيد صفة الاكتمال، أي الاستحواذ على دولة مستقلة تلم شطها، وتتسع سيادتها للنطاق الجغرافي الذي تعيش فيه. إن صفة الاكتمال هذه

هي موضع البحث: فهي في حال دائمة من الجزر والمد، تؤثر فيها تلك العوامل التي تؤدي إلى تصاعد الحركة القومية العربية، أو إلى انحسارها، أو إلى حد معين من هذا وذاك.

وهناك من ناحية أخرى حال أفريقيا ما بعد الصحراء. وفي هذه القارة يعيش نحو خمسة آلاف جماعة لغوية وعرقية متمايزة بدرجة ما، ولكنها تتوزع على نيف وأربعين دولة (باستبعاد الدول العربية الأفريقية التي لا تدخل في هذا الحساب). وقد كان على هذه الدول أن تقوم بالمهمة التاريخية لبناء الأمم داخلها عن طريق الاستيعاب الاجتماعي للفئات اللغوية والعرقية والدينية فيها. ويتراوح نجاح الدول الأفريقية كثيرا من حال لأخرى. ومن وقت لآخر. وهي بالتأكيد لم تكد تقطع-حتى في أكثر الحالات نجاحا- سوى. شوط البداية على طريق طويل نحو الوحدة «القومية».

والسؤال الذي يطرحه هذا البحث هو ما هو مصير هذه القوميات غير المكتملة في الإطار الدولي الذي تميز بين أشياء عديدة بصعود وانتشار الشركات عابرة القومية ومتعددة الجنسية.

4 الشركات عابرة القومية والطاقة الاستيعابية للدول النامية

انتهت الدراسة في الفصل الثالث إلى التأكيد على أن توطيد القومية يرتبط بنمو الطاقة الاستيعابية للدولة، بمعنى قدرة الدولة على إدماج المجتمع عل أساس المساواة. وهناك ثلاثة متغيرات أساسية لهذا المفهوم: الطاقة الاقتصادية، والطاقة الوظيفية، والطاقة الأيديولوجية.

وكل من هذه المتغيرات هو بحد ذاته مفاهيم معقدة ومركبة. فمثلا نجد أن الطاقة الاقتصادية للدولة لها جانب كمي يتمثل بصورة أساسية في قاعدة الموارد المتاحة للدولة، أو بتعبير أفضل قاعدة التراكم. كما أن لهذا المفهوم جانبا نوعيا يتمثل في كفاءة الدولة في تشغيل هذه الموارد، ودفع عجلة التراكم. ويستدعي هذا الجانب النوعي بدوره قضايا عديدة مثل نمط تنظيم الدولة، وطبيعة علاقتها بالمجتمع، والميراث الثقافي والمواهب الفنية للعناصر التي تشغل جهاز الدولة.. . الخ. ومن الواضح بالتالي أنه من المستحيل تتبع تأثير

الشركات عابرة القومية على هذه المتغيرات كلها. ولذلك فإن الأجراء العملي هو أن نقترب من هذا البحث عن طريق الإشارة إلى المتغير الأساسي في مفهوم الطاقة الاقتصادية للدولة. وفي السياق الحالي نستطيع القول بأن المتغير الأساسي يتمثل في قاعدة الموارد أو التراكم المتاح للدولة.

وينطبق نفس الأمر عل مفهوم الطاقة الوظيفية. إذ يمكننا تناوله من زوايا عديدة مثل مدى اتساع وظائف الدولة، ومدى تكاملية هذه الوظائف والنمط العام الذي يجمعها معا، ومستوى الكفاءة ي أداء هذه الوظائف، وبالتالي مردودها. على أنه نتيجة لاستحالة تتبع تأثير الشركات عابرة القومية على هذه المتغيرات الفرعية فإننا سنقصر البحث على المتغير الرئيس فيها. ويتمثل هذا الأخير في طبيعة المعايير التي تطبق على أداء الدولة الوظيفي، خاصة في المجال الاقتصادي. وربما كان التمييز الجوهري بشأن هذه المعايير هو بين القومية والتوجه الخارجي أو العالمي. أو بتعبير أدق فالتمييز الحاكم بين معايير الأداء الوظيفي للدولة هو المدى الذي تقترب فيه من نموذج الدولة الليبرالية في المجال الاقتصادي بالمقارنة بنموذج الدولة الرقابية التي تهتم بأعمال قواعد ومعايير «قومية متميزة» في إدارة الاقتصاد من خلا الاستقلال-ولو النسبي-عن السوق الرأسمالية العالمية، والتحكم في العمليات الاقتصادية الرئيسة في نطاقها الجغرافي-السياسي.

على أن المعايير المطبقة على إدارة الاقتصاد ترتبط إلى حد كبير بالأساس الأيديولوجي للدولة. وفيما يتصل بموضوعنا فإن الموقف الرسمي من المساواة باعتبارها شرطا هاما للإدماج الفعال للمجتمع يمثل المكون الجوهري بين مكونات عديدة لهذا الأساس الأيديولوجي.

وبالتالي فسوف نعالج تأثير الشركات عابرة القومية على الطاقة الاستيعابية للدولة من خلال رصد وتقدير مدى وطبيعة تأثير هذه الشركات عل قاعدة الموارد القومية، ومعايير الأداء الوظيفي للدولة، وموقفها من قضية المساواة الاجتماعية.

أولا: التأثير على قاعدة الموارد «القومية»:

المفترض بداهة هو أن أي استثمار منتج يزيد من قاعدة الموارد القومية،

وبالتالي يضيف إلى الطاقة الاقتصادية للدولة. على أن الاستثمار الأجنبي يختلف كثيرا عن الاستثمار المحلي. فالقاعدة العادية هي أن القصد من الاستثمار الأجنبي هو الحصول على الأرباح والعوائد الأخرى للاستثمار ونقلها إلى الخارج، أي إلى البلد الأم للمركز الرئيس، وبطبيعة الحال فهناك جزء من هذه العوائد يستخدم لتمويل توسعات المشروعات التابعة أو المنتسبة في البلد المضيف. أي أن الشركة عابرة القومية تنخرط في عملية دائمة لتوزيع عائدالاستثمار بين الدول، وخاصة الدول المضيفة والدول الأم.

والمشكلة الأولى التي تجابه الباحث حول أسس توزيع عائد الاستثمار بين الدول المتخلفة المضيفة، والدول المتطورة الأم هي غياب إطار منهجي شامل ومتفق عليه للتحليل، إلى جانب ندرة البيانات المتصلة بجوانب هامة من عملية التوزيع، وتنوع الشركات وسياسات الدول المعنية.

فينزع التحليل التقليدي، مثلما يفعل مع نظرية التجارة الدولية، إلى التأكيد على أن الاستثمار الأجنبي المباشر يؤدي إلى تعظيم العائد الكلي لمجموع الدول المشتركة في الإنتاج الدولي، دون تقديم إطار مناسب لفهم توزيع هذا العائد بين هذه الدول. وهذا التحليل يفترض أن كافة الدول تستفيد من هذا العائد في صورة زيادة قاعدة تكوين رأس المال الثابت وزيادة الإنتاجية الكلية [1]. وعلى الجانب الآخر نجد أن الجانب الأكبر من الاقتصاد الراديكالي يركز على جانب واحد من ميكانيزمات التوزيع، أي البعد المالي من عمل الشركات عابرة القومية. ويركز هذا التحليل عل أن الأثر الصافي على موازين مدفوعات البلاد المضيفة بالنامية عادة ما يكون سلبيا. ويعني ذلك أن هناك عملية دائمة للإنقاص من قاعدة الموارد القومية، وبالتالي الخصم من الطاقة الاقتصادية للدولة النامية المضيفة[2].

وابتكر ستيفن هيمر نموذجا لتقدير توزيع عائد الاستثمار بين البلاد الأم المتقدمة والبلاد المضيفة النامية. ويأخذ هذا النموذج في الاعتبار أربعة متغيرات وهي: (1) رأس المال الذي يتصاحب مع العمليات الدولية، (2) المعارف الفنية والتكنولوجية، (3) السيطرة والإدارة المركزيتين، (4) قومية الشركة الأم. ويستخلص هيمر أن هناك من البيانات ما يشكك في صحة القول بأن الشركات عابرة القومية تؤدي إلى تعظيم العائد العالمي، ويؤكد على أن الاستثمار الأجنبي يفضي إلى نتائج سلبية على قاعدة الموارد في

البلاد النامية المضيفة[3]. وفي نطاق المحاولات لتعديل الإطار المنهجي للتقليديين قدم فرنون نموذجا لتقدير الآثار على الدخل القومي، وميزان المدفوعات للبلاد المضيفة. ويميز هذا النموذج بين آثار الاستثمار المباشر على جانبي التحويلات الرأسمالية، والميزان التجاري لميزان المدفوعات. كما يميز بين قيام الاستثمار الأجنبي لإحلال الواردات، أو لإعادة التصدير. وتمثل النتائج التي خرجت بها دراسة وزارة الخزانة الأمريكية الأرضية الأساسية للمعلومات التي تتوافر عن آثار الشركات عابرة القومية على قاعدة الموارد القومية في البلاد المتقدمة والنامية. ووفقا للتقديرات والنتائج التي استخلصتها هذه الدراسة فإن الاستثمار الأجنبي يؤدي إلى نتائج سلبية على موازين مدفوعات الدول المتقدمة المضيفة في حال توجه هذه الاستثمار لإحلال الواردات. أما في حال قيام هذا الاستثمار بإعادة التصدير فإن الأثر الصافي يتحول إلى الجانب الإيجابي، بمعنى أنه يضيف إلى قاعدة الموارد القومية في البلاد المتقدمة المضيفة، وذلك نتيجة الآثار الإيجابية على الميزان التجاري. أما في البلاد النامية حيث موازين المدفوعات أكثر أهمية في التكوين الرأسمالي المحلي فإن تطبيق نفس النموذج على كل من أمريكا اللاتينية، والبلاد الأخرى من العالم الثالث لا يؤيد وجود آثار إيجابية عل موازين المدفوعات. فعلى حين تؤدي الاستثمارات التصديرية إلى آثار إيجابية طفيفة فإن استثمارات إحلال الواردات تؤدي إلى آثار سلبية شديدة على موازين المدفوعات. وحيث أن غالبية الاستثمارات في البلاد النامية هي من نوع إحلال الواردات فأنه يعتقد أن للشركات عابرة القومية آثارا سلبية أجمالا على موازين المدفوعات.

ويشير فرنون مع ذلك إلى قصور هذا النموذج في جانبين. أولا لا يأخذ هذا النموذج في الاعتبار الآثار المحتملة للشركات عابرة القومية على الإنتاجية الكلية في البلد المضيف، وثانيا لا يأخذ في الاعتبار استراتيجية الشركات عابرة القومية في تمويل استعاراتها في الدول النامية حيث أنها تعتمد أكثر على التمويل المحلي بالمقارنة بتحويل رأس المال إلى البلد المضيف[4].

ويمكن بصورة عامة أن نقدم تقديرا كيفيا لطبيعة الآثار الإجمالي لعمل الشركات عابرة القومية في البلاد النامية على قاعدة الموارد بها من خلال

تقسيم هذه الآثار إلى ثلاثة جوانب. جانب التحويلات الرأسمالية، وجانب المعاملات التجارية عبر الحدود، والجانب المتعلق بالآثار عل الإنتاجية الكلية للاقتصاديات المضيفة. وسوف نتناول كلا من هذه الجوانب بإيجاز.

١ - التحويلات الرأسمالية:

ثمت ثلاثة متغيرات نوعية تؤثر على صافي التحويلات الرأسمالية عبر حدود البلاد النامية المضيفة للشركات عابرة القومية، وهي سياسات الاستثمار، وسياسات تحويل دخل الاستثمار، وسياسات الملكية.

وتحدد سياسات الاستثمارات الجديدة حجم التحويلات الرأسمالية من البلاد الأم، ومعدل تمويل هذه الاستثمارات من دخل الاستثمارات القائمة في البلاد المضيفة، ومستوى النزوع نحو اللجوء إلى القروض من أسواق رؤوس الأموال المحلية ي هذه البلاد.

وقد تناولنا من قبل سياسات الشركات عابرة. القومية الخاصة بتوزيع استثماراتها الجديدة. واتضح أن غالبية هذه الاستثمارات تتجه إلى البلاد المتقدمة. عل حين أن نسبة متناقصة من هذه الاستثمارات تتجه إلى الدول النامية. وفي نطاق المجموعة المتقدمة من البلاد تتوزع استثمارات الشركات عابرة القومية بصورة تقترب أكثر فكثر من التكافؤ والتوازن. أما في مجموعة البلاد النامية فان الاستثمارات الأجنبية المباشرة تشهد تركيزا عاليا في التوطن. إذ أن عددا محدودا من البلاد النامية تستقطب جل هذه الاستثمارات. وتستجيب هذه الاستثمارات لعوامل عديدة منها حجم السوق المحلية، ودرجة توافر المواد الأولية وخاصة الاستخراجية، ومستوى إنتاجية العمالة وتوفرها بأسعار رخيصة.

وبطبيعة الحال فإن تدفق الاستثمار إلى البلاد النامية المضيفة يعتبر إضافة إلى قاعدة الموارد القومية في هذه البلاد. غير أن واقع الأمر هو أن تمويل الاستثمارات الجديدة لا يتم ألا بصورة محدودة من خلال التحويلات الرأسمالية الفعلية من البلاد الأم إلى البلاد المضيفة النامية. إذ تستطيع الشركات عابرة القومية تمويل عملياتها في البلاد المضيفة عن طريق الاقتراض من سوق رأس المال المحلية في البلاد المضيفة، إلى جانب الأسواق الدولية لرأس المال. وكذلك عندما يبدأ المشروع التابع في النمو يعكف على

تمويل جزء من توسعاته من خلال استثمار جزء من الأرباح التي حصل عليها. وليس من المعروف على وجه الدقة نسبة التحويلات الجديدة من البلاد الأم إلى البلاد المضيفة من أجمالي الاستثمار الأجنبي الخاص المباشر. وبقدر فرنون هذه النسبة بحوالي 30٪. ففي مقابل كل دولار من رأس المال المنقول فعليا من الولايات المتحدة إلى الشركات التابعة لها في البلاد المضيفة تجمع هذه الشركات 4 دولارات من مصادر أخرى شاملة السوق المحلية لرؤوس الأموال [5]. عل حين يقدر مانسر هذه النسبة بنحو 60٪ [6]. على أن التقدير الأخير لا يشمل الأرباح المعاد استثمارها في البلاد المضيفة، مما يفسر الفارق بين التقديرين. وفي تقدير ثالث للجنة الأمم المتحدة وجد أن الأرباح المعاد استثمارها تشكل ما لا يقل عن ثلث ما يسجل على أنه تدفق للاستثمارات الأجنبية المباشرة من الولايات المتحدة، وإيطاليا، وألمانيا الاتحادية، طوال الفترة 65- 1976، وفي بعض الأحيان يتجاوز هذا المصدر للتمويل نصف الاستثمارات الجديدة[7].

وفي الدراسة الحقلية عل عينة من الشركات وجد سترتين ولال أن التحويلات من البلد الأم لم تمول ما يزيد عن 12٪ فقط من أجمالي الأنفاق الاستثماري للشركات الأمريكية في البلاد المضيفة[8].

ومن هنا فإن الإحصاءات المتوافرة والتي تسجل الأرباح المعاد استثمارها كمتدفقات رأسمالية تشوه فعليا التقدير السليم لآثار الشركات عابرة القومية عل جانب التحويلات الرأسمالية من ميزان المدفوعات. وفي مقابل التحويلات الرأسمالية من البلاد الأم (المتقدمة) إلى البلاد المضيفة النامية تحول الشركات عابرة القومية في الاتجاه المضاد جزءا كبيرا من دخل هذا الاستثمار. ويتم تحويل دخل الاستعمار من البلاد النامية إلى البلاد الأم المتقدمة عن طريق أشكال عديدة منها الأرباح، والفوائد على قروض الشركات الأم للمشروعات التابعة، ورسوم الإدارة، ودخول العاملين الأجانب في المشروعات المحلية. وتتدخل عوامل سياسية واقتصادية، وأخرى تتعلق بعمليات المضاربة المنتشرة بين الشركات الأجنبية في البلاد النامية لدى تحديد الشركات عابرة القومية لمعدلات تحويل دخل الاستثمار. وهناك إلى جانب ذلك عائد تحصل عليه الشركات عابرة القومية من عملياتها التي لا ترتبط بالاستثمار المباشر، وربما كان أهم صور هذا العائد هو ريع تصدير

التكنولوجيا. فقد تتم اتفاقات الترخيصان مثلا مع شركات علية مستقلة، كما قد تتم مع مشروعات تابعة لمركز رئيس.

وبالتالي فإن حجم التحويلات العكسية لرأس المال من البلاد المتخلفة إلى البلاد المتقدمة يتوقف على درجة مساهمة الشركات عابرة القومية في ملكية المشروعات التابعة والمنتسبة، وخاصة بعد أن أصبحت صينية المشروعات المشتركة شائعة إلى حد كبير في السنوات الأخيرة.

ومع ذلك فهناك صعوبات كثيرة تحيط بتقدير دخل الاستعمار الأجنبي المحول فعليا إلى البلاد الأم.

وعادة ما تقلل الإحصاءات المتاحة من حجم هذا التحويل العكسي. فالشركات عابرة القومية تستطيع أن تستخدم قنوات عديدة لنقل دخل الاستثمار. وبعض هذه القنوات لا تمثل، شكلا، دخلا للاستثمار، وإنما تخفى القيمة الحقيقية لهذا الدخل، ومن هذه القنوات أسعار التحويل التي تحدثنا عنها من قبل.

ومع كل هذه التحفظات-أي حتى إذا اقتصرنا على بمقارنة المسجل رسميا من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وتحويلات دخل الاستثمار- فإنه ليس من الصعب ملاحظة أن التحويلات العكسية لدخل الاستثمار تتفوق في غالبية السنوات على تدفقات الاستثمار الجديد إلى البلاد النامية المضيفة. ويوضح ذلك أن الشركات عابرة القومية تحرص على، وتستطيع استعادة استثماراتها الأصلية في قلة محدودة من السنوات. ويعني ذلك أن الأثر المالي المباشر لعمل الشركات عابرة القومية في البلاد النامية المضيفة يعتبر سلبيا.

أي أن هذه الشركات تنقص فعليا من قاعدة الموارد المالية وتؤدي بالتالي إلى أضعاف القدرات الاقتصادية للدول النامية-من هذه الزاوية-. وقد يبدو أن ظاهرة التحويلات السلبية الصافية للموارد من البلاد النامية حديثة العهد.

على أن الأرقام المتاحة تبين أنها ظاهرة قديمة. فوفقا لأرقام صندوق النقد الدولي قامت شركات البلاد المتقدمة باستثمار نحو من 6 ,3بليون دولار في البلاد النامية في الفترة من عام (64 إلى 1968). ولكنها حصلت في المقابل على نحو في 20 بليون دولار كدخل لهذا الاستثمار، وهو ما يعني

أن البلاد المتقدمة قد حصلت فعلا على نحو من 13,7 بليون دولار [9].
ويمثل هذا القدر من المال خسارة صافية لميزان التحويلات الرأسمالية في البلاد النامية، ومكسبا صافيا لهذا الميزان في البلاد الرأسمالية المتقدمة الأم للشركات عابرة القومية. وفي الفترة من عام 71 الى1974 كان الاستثمار المباشر المسجل دخوله في 61 دولة نامية يصل إلى 8450 مليون دولار، وكان الدخل المحول إلى البلاد المتقدمة من هذه البلاد كمدفوعات من الشركات التابعة والمنتسبة يصل إلى 39786 مليون دولار [10].

ويعني ذلك أنه خلال أربع سنوات خسرت الدول النامية نحوا من 31,3 بليون دولار نتيجة لعمل الشركات عابرة القومية فيها. والملاحظة الأساسية هنا هي أن الدول النامية المنتجة للبترول هي الخاسر الرئيس، أو المساهم الأكبر في التحويلات العكسية من الدول النامية إلى البلاد المتقدمة الأم للشركات عابرة القومية.

ويظهر الجدول رقم 1 الأرقام المتاحة عن الاستثمار الأجنبي المباشر المتدفق للدول النامية، وتحويلات الأرباح إلى الدول المتقدمة للفترة (80-1983).

ويسجل الجدول شكلا واحدا فقط من مدفوعات دخل الاستثمار وهو الأرباح. ويتضح من حساب ميزان التحويلات الرأسمالية تبعا لهذا الشكل فقط آن هذا الميزان يسجل عجزا مستديما في غير صالح الدول النامية،- على نحو إجمالي-وقد بلغ أجمالي هذا العجز للفترة ككل 38877 مليون دولار.

ومع ذلك فإن التمييز بين الدول النامية المصدرة للطاقة، وتلك المستوردة لها يوضح أن العجز يقع على أكتاف الدول الأولى. على حين أن المجموعة الثانية التي تشمل غالبية الدول النامية تحقق فائضا طفيفا. غير أن حساب المدفوعات الأخرى لدخل الاستثمار. وإدراك حقيقة أن تدفقات الاستثمار المسجلة تشمل العوائد المعاد استثمارها من قبل المشروعات الأجنبية في هذه البلاد يقلب بالتأكيد هذا الفائض إلى عجز.

غير أن العجز في هذه الحال لن يكون كبيرا آخذا في الاعتبار العدد الكبير من الدول النامية التي تستقبل الاستثمارات الأجنبية، ويحول منها عائدا أو دخل هذه الاستثمارات.

جدول رقم (1)

تدفقات الاستثمار الأجنبي وتحويلات الأرباح (من وإلى الدول النامية) 80 – 1983*

	1980			1981			1982			1983		
	الاستثمار الأجنبي	الأرباح المحولة	الصافي	الاستثمار الأجنبي	الأرباح المحولة	الصافي	الاستثمار الأجنبي	الأرباح المحولة	الصافي	الاستثمار الأجنبي	الأرباح المحولة	الصافي
أفريقيا	229	4926	4697-	1706	4229	2523-	1794	3707	1913-	1921	3557	1636-
أمريكا الجنوبية والكاريبي	6116	4814	1302+	7618	5690	1928+	6211	5630	581+	3506	3303	203+
غرب آسيا	257	7313	7016-	390	10094	9704-	373	6793	6420-	120-	5072	5192-
بقية آسيا	3870	4974	1104-	4627	5645	1018-	4808	5488	680-	4555	5936	1381-
مصدرو الطاقة	3464	8057	4593-	5721	21546	15825-	5241	16932	11691-	3795	13986	10191-
مستوردو الطاقة	7161	3959	3202+	8845	4208	4637+	8079	4764	3315+	6243	3974	2269+
اجمالي	21097	34043	12945-	28907	51412	22505-	26167	43315	17148-	19900	35828	15928-

*__Source__ : U.N. Centre On Transnational Corporations. Trends and Issues in Foreign Direct Investment and Related Flows. Op-cit. Table III - 3. P.30 and Table III - 2. P.27 (Calculated).

2- ميزان العمليات التجارية:

إلى جانب ما تقوم به الشركات عابرة القومية من تحويلات رأسمالية من وإلى الدول النامية المضيفة، فإنها تقوم أيضا بدور ي التجارة الخارجية. وقد تؤدي هذه الممارسة إلى أثر إيجابي على قاعدة الموارد القومية إذا كانت تحقق أثرا فائضا على الميزان التجاري، ونرفع شروط التجارة لصالح الدول المضيفة. كما أنها قد تؤدي إلى اثر سلبي على قاعدة الموارد إذا كانت عملياتها التجارية تحقق عجزا أو تهبط بشروط التجارة.

والاعتقاد الشائع بين الاقتصاديين التقليديين هو أن الهدف الأساسي للاستثمار الأجنبي في البلاد النامية هو إحلال الواردات مما يؤدي إلى نتائج إيجابية على الميزان التجاري نتيجة لتقليص الواردات. وربما في حالات معينة أيضا زيادة إمكانات التصدير. على أن الاستثمار المباشر بالنسبة للشركات عابرة القومية ليس بديلا كاملا للتصدير إلى البلد المضيف لمشروعاتها التابعة، وإنما هو إحكام لتقسيم العمل، وتوسيع لمجالي التخصص والتكامل داخل الشركة. ونتيجة لهذا الطابع فإن صادراتها إلى البلد المضيف قد تتجه في واقع الأمر إلى التعاظم. وقد يؤدي بناء مشروعات تابعة في بداية الأمر إلى تقليص واردات الدولة المضيفة، غير أن سلوك الواردات يتغير مع الزمن إذ تبدأ في التزايد مع نضوج المشروع واحتياجه لاستيراد الآلات والسلع الوسيطة والمكونات، وغالبية صناعات إحلال الواردات في البلاد النامية كثيفة الاعتماد على الاستيراد نتيجة لضآلة المكونات المحلية المستخدمة.

وبالإضافة لذلك فإن هناك آثارا غير مباشرة لانتشار عمليات الشركات عابرة القومية في البلاد النامية على الميزان التجاري، وهي في مجملها آثار سلبية. وتنجم هذه الآثار عن اتجاه صنات إحلال الواردات نحو إشباع الطلب من نوع من المنتجات يميل بحكم طبيعته للتكامل في شكل نطاق سلعي، وبالتالي فإن توافر سلعة معينة في السوق المحلية قد يدفع المستهلكين إلى شراء سلع أخرى مرتبطة بها، ولكن غير متوافرة في هذه السوق مما يقود إلى زيادة الاستيراد. كما أن ترسيخ القيم، والأذواق المرتبطة بهذا النطاق السلعي، أو باختصار نمط الاستهلاك الغربي عامة يؤدي إلى تعزيز الميل للاستيراد. كما أن هذه الشركات فد تختلق في السوق المحلية حاجات،

وبالتالي منتجات جديدة لم تكن قائمة ويعتبر الاستيراد الضروري لتسيير المشروعات المنتجة لهذه المنتجات عبئا إضافيا صافيا على الميزان التجاري. وقد تتجه هذه الشركات أيضا إلى إحلال منتجات جديدة لإشباع حاجات قائمة كانت تلبى بواسطة إنتاج محلي بديل. وتعزز هذه الشركات عمليات توليد طلب جديد، أو إحلال طلب قديم بمنتجات بديلة للإنتاج الوطني عن طريق المهارات الهائلة التي تراكمت لديها في مجال أساليب الإعلان. وتؤكد دراسة للأمم المتحدة على أن هذا الدور كان له آثار سلبية شديدة على الزيادة التعسفية للاستهلاك الخاص وعلى الميزان التجاري [11].

أما من ناحية الصادرات فإنها تتركز إلى حد كبير في عدد محدود من البلاد الصغيرة التي تدعى بالمواقع المتقدمة للصادرات، وبتوقع بالتالي أن يكون للاستثمار الأجنبي فيها آثار إيجابية على الميزان التجاري. وفي غالبية البلدان النامية الأخرى تنزع الشركات عابرة القومية إلى التصدير في أضيق نطاق ممكن، وهي في هذا الصدد أقل ميلا للتصدير عن مثيلاتها المحلية. ففي أمريكا اللاتينية على سبيل المثال حيث يتركز القطاع الأجنبي في الصناعة التحويلية كان معدل النمو السنوي للصادرات المصنعة من جانب هذه الدول في الفترة (66- 1970) نحوا من 28٪. بينما كان هذا المعدل بالنسبة للشركات الأجنبية العاملة في القطاع التحويلي نحوا من 11٪ فقط. وقد ترتب على ذلك انخفاض نصيب الشركات الأجنبية من أجمالي الصادرات التحويلية لأمريكا اللاتينية من 6, 23٪ عام 1966 إلى4, 16 ٪ فقط عام 1970 [12]. وعلى نقيض هذا الاتجاه العام فهناك عدد من البلاد النامية الأكثر تطورا، والتي تحوز اهتمام الشركات عابرة القومية قد شهدت نزعة قوية نحو التصدير الصناعي في السنوات الأخيرة. وتلعب الشركات هذه دورا أكبر في ذي قبل في هذا القطاع التصديري. وقد تتطور النزعة نحو التصدير بعد مرحلة معينة من التوسع في إحلال الواردات، كما قد تمثل هدفا مبدئيا لاستراتيجيات النمو. وأيا كان الأمر فهناك عدد من البلاد النامية التي أخذ نصيبها في أسواق التصدير العالمية يتزايد بسرعة مثل البرازيل، والمكسيك، وكوريا الجنوبية، والهند. وفي هذه البلاد يزيد الميل نحو التصدير في الشركات الأجنبية بالمقارنة بالشركات المحلية فقط في الفروع الأكثر كثافة تكنولوجيا مثل صناعة معدات النقل [13]. ويمكن

القول بأن الاهتمام في الدول النامية بزيادة الصادرات من السلع المصنعة قد عزز دور المشروعات التابعة للشركات عابرة القومية في الصناعة التحويلية بهذه الدول، وبالتالي فإن نصيب هذه الشركات من صادرات الدول النامية قد تعاظم في السنوات الأخيرة. وتقدر سكرتارية الأمم المتحدة أن نصيب الشركات التابعة لمؤسسات أمريكية عابرة للقومية في صادرات الدولي النامية أجمالا قد زاد من 3, 5٪ عام 1966 إلى 7, 2٪ عام 1977. وزادت هذه النسبة في أمريكا اللاتينية من 5, 6٪ إلى 2, 7٪، وفي آسيا من 3, 9٪ إلى 6٪. وفي البلاد التي تمثل مواقع متقدمة للتصدير من بلدان العالم الثالث تراوح نصيب هذه الشركات من 1, 5٪ في كوبا الى20, 5٪ في سنغافورة(14).

ويستخلص من هذا العرض أن الشركات عابرة القومية تميل إلى إفراز آثار سلبية على الموازين التجارية للبلاد النامية مأخوذة ككل. وأنه في عدد من البلدان النامية الأكثر تطورا والتي تتمتع بمزايا في مجال التصدير الصناعي ينقلب هذا الاتجاه، ويصبح الأثر الصافي على الميزان التجاري إيجابيا.

على أن تقدير الأثر النهائي على الموازين التجارية للبلدان النامية نتيجة لعمل الشركات عابرة القومية لا يمكن أن يكون مكتملا بدون اعتبار أثر هذه الشركات على شروط التجارة بين البلدان النامية، والبلدان الصناعية المتقدمة.

وقد لا تبدو العلاقة بين الشركات عابرة القومية، وشروط التجارة بالنسبة للدول النامية واضحة. وكانت ملاحظة الارتباط السلبي بين شروط التجارة، وانتشار الاستثمار الأجنبي في البلاد النامية في البداية ملاحظة تجريبية. فالفترات التي شهدت توسع هذا الاستثمار كانت هي تلك التي اتسمت بتدهور واضح شروط التجارة بين البلاد النامية والبلاد الصناعية المتقدمة (15) على أنه ليس من الصعب أن نربط بين ظاهرة تدهور شروط التجارة ضد صالح الدول النامية من ناحية، وإدماج هذه البلاد إدماجا أقوى في شبكة الإنتاج الدولي التي تديرها الشركات عابرة القومية، من ناحية أخرى.

فقد سيطرت المشروعات التابعة للشركات عابرة القومية على أهم

مصادر الدخل، والتصدير في البلاد النامية وهي صناعة الاستخراج. وقد كانت تلك الصادرات تتجه تلقائيا إلى الشركات الأم. ومن هنا فقد كانت أسعار التصدير من المواد الأولية تتحدد وفقا لحاجات هذه الشركات، ومركزها في السوق الاحتكارية للمواد الأولية وخاصة تلك الاستخراجية. وبمثل ذلك أصل ظاهرة أسعار التحويل باعتبارها أسعارا تفرض ريع احتكار تتحمله أساسا الدول المتخلفة، ويتضمن السبب الرئيس لهبوط شروط تجارتها، والتجارة غير المتكافئة بصورة أعم لهذه البلاد مع الدول المتقدمة. وقد استمرت الشركات عابرة القومية في التحكم إلى حد بعيد في تجارة الدول النامية من المواد الاستخراجية حتى بعد أن جردت هذه الشركات من الملكية المباشرة لمشروعات الاستخراج كما حدث في حال البترول. فبالإضافة إلى الحصص التي تذهب لهذه الشركات من الإنتاج الاستخراجي- خاصة البترول-وفقا للاتفاقيات الجديدة، فإن هذه الشركات هي وكالات التسويق العالمية الأساسية لهذه المواد. على أن الدور والممارسة الاحتكارية للشركات عابرة القومية في تجارة الدول النامية يعتبران أشمل كثيرا من ذلك. فتتجه 85٪ من صادرات المشروعات الأجنبية في البلاد النامية إلى شركاتها الأم. ويتجه ربع الباقي إلى شركات شقيقة أخرى في نفس الشبكة عابرة القومية[16].

ويحدث الأمر نفسه بالنسبة للواردات. وبالتالي فإن هذه الشركات تتمتع بوضع فريد يمكنها من الممارسة غير المقيدة في حالات عديدة لأسلوب أسعار التحويل. ويتفق انتشار هذا الأسلوب مع درجة الحاجة لاستغلال المزايا الاحتكارية، وقهر التشريعات القومية والقفز عليها، وتحقيق المرونة في تخصيص الموارد، وتوزيع أسواق التصدير بين المشروعات التابعة [17]. وتختلف أسعار التحويل بالتالي بصورة أكبر عن أسعار السوق السائدة في حال المنتجات ذات الكثافة التكنولوجية المرتفعة. ويقدر فايتسوس هذه الاختلافات في بلد مثل كولومبيا بنسبة 150٪ في صناعة الأدوية، ومن 20-60٪ في صناعة المعدات الإليكترونية، ووصلت الزيادة في أسعار واردات المشروعات التابعة إلى65-80 ضعفا في بعض المنتجات [18]. وفي دراسة لعينة من 257 شركة أجنبية في أمريكا اللاتينية وجد أنها تصدر جزءا كبيرا من منتجاتها إلى شقيقات أخرى في عدد من الجنات الضريبية

بغرض إعادة التصدير إلى الشركة الأم بأسعار تقل كثيرا عن تلك التي تستخدمها لدى التصدير إلى شركات مستقلة [19] ويتعزز هذا الدور الاحتكاري للشركات عابرة القومية في تجارة الاستيراد والتصدير للدول النامية نتيجة لما أكدته سكرتارية الاونكتاد من شيوع الاتفاقات الكار تليه، والاتفاقات الاحتكارية الأخرى داخل مجتمع الشركات الأجنبية في الدول النامية.

وينتج عن ذلك 399 جود صلة قوية بين انتشار الشركات عابرة القومية، وهبوط شروط التجارة بالنسبة للدول النامية.

ولا يوجد تقدير كمي شامل لهذه الصلة، أو لدرجة مسؤولية هذه الشركات عن هبط شروط التجارة للدول النامية، غير أنه من الواضح أن ثمت اتفاق واضح بين الاقتصاديين على أمية هذه المسؤولية دون أن تكون هي المؤثر الوحيد على ظاهرة الهبوط في الأسعار النسبية لصادرات الدول النامية. ومن ناحية أخرى، فمن المتوقع أن تتراوح هذه المسؤولية تبعا لمتغيرات عديدة منها ما يتصل بمدى دور الشركات عابرة القومية في التجارة الخارجية للدول النامية. ومنها ما يتصل بسياسات الدول النامية ذاتها، وأسلوب أدارتها للاقتصاد المحلي.

فكلما تعمقت ليبراليه سياسة التجارة الخارجية وقلت القدرة الرقابية للحكومات على ممارسات الشركات الأجنبية تزايد دور هذه الشركات ومسئوليتها عن هبوط شروط التجارة.

وينبغي لدى حساب الأثر النهائي الصافي للشركات عابرة القومية على الموازين التجارية للدول النامية أن نأخذ في الاعتبار دور هذه الشركات أو مسئوليتها عن الحجم النسبي للصادرات والواردات، وعن أسعارهما في نفس الوقت. ويمكن أن نؤكد باطمئنان أنه حتى في الحالات التي تقوم فيها الشركات عابرة القومية بدور بارز في زيادة صادرات الدول النامية-خاصة من المواد المصنعة-فإن هذا الدور يتفق مع الاتجاه نحو الهبوط بشروط التجارة ضد هذه الصادرات-وخاصة حيثما تزيد مكونات العمل في المنتجات المعنية.

وبالتالي فهي تنقص من فرص الزيادة في قاعدة الموارد القومية بالمقارنة بالبدائل القومية المحتملة.

3- الآثار على الإنتاجية الكلية:

يؤكد الفكر الاقتصادي التقليدي على أن الشركات عابرة القومية تنتج في البلاد النامية المضيفة آثارا تحفز على تحسين استغلال الموارد المحلية. وتمثل هذه الآثار التي تنجم عن شيوع الأساليب التكنولوجية والأنماط الإدارية المتقدمة أهم مساهمة لهذه الشركات على قاعدة الموارد المحلية.

وينشأ هذا التأثر من تحسين استغلال الموارد-أو بتعبير أدق الإنتاجية الكلية-من خلال ما يسمى بأثر المضاعف التكنولوجي Technological Multiplier تمييزا له عن مضاعف كينز لرأس المال. ويعمل هذا المضاعف على انتشار التكنولوجيا وأساليب الإدارة الحديثة في نطاق أوسع من الشركة المجددة، ويشمل ذلك المنافسين والمقلدين. ولهذا يبدو من الضروري مناقشة الأهمية النسبية لهذا المضاعف أو الحفز spin off effect. على الاقتصاديات النامية المضيفة للشركات عابرة القومية.

وربما كانت أهم الملاحظات لدى تقدير القيمة الحقيقية لأثر المضاعف التكنولوجي هي طبيعة الحاجة للتجديد. فهناك نظرية تشرح التجديد التكنولوجي بالحاجة الاجتماعية له. وهناك نظرية أخرى ترى أن التجديد هو جزء من منطق التراكم التكنولوجي. ويعني ذلك أن توفر حجم معين من المعارف العلمية والتكنولوجية يتيح الفرصة لمزيد من المعرفة.

على أن أهم التفسيرات للتجديد التكنولوجي يرتبط بتوقعات الربحية لتجديد معين. وتقوم الشركة بتقدير مدى هذه التوقعات.

وفي واقع الأمر فإن نظام الملكية الخاصة للتجديد التكنولوجي يعزز سيطرة الشركات عابرة القومية على حقوق استخدام التجديدات، وبالتالي يجعل لهذه الشركات سيطرة على معدلات الشيوع التكنولوجي، وخاصة عندما تتمتع باحتكار حقيقي للتجديد. واحد مظاهر هذه السيطرة في حال التهديد لموقع احتكاري، هو تقليص الفجوة الزمنية بين الاختراع وتطبيقاته على الإنتاج، وبين أجيال المنتجات. ولكن لكي يكون لهذا الأسلوب فعالية في مجال تعزيز الاحتكار لابد من أن يصبح التغيير والتجديد التكنولوجيان بحد ذاتهما إحدى أسس المنافسة الاحتكارية. ويتم ذلك جزئيا عن طريق السيطرة الإعلانية[20].

أما من وجهة نظر الاقتصاد ككل. فلكي يكون لتجديد تكنولوجي ما آثار

مضاعفة،أو تحفيزية فإنه لابد من أن تتصف البيئة التي تستقبله بالقدرة على استيعابه، أشاعته اجتماعيا والإفادة به في تحفيز تجديدات أخرى وذلك لحل المشكلات الفنية-الاجتماعية للإنتاج. والحال أن ثمة فارق هائل بين البلاد المتقدمة والمتخلفة في مجال القدرة على استيعاب التكنولوجيا الجديدة واستخدامها. فالغالبية الساحقة من الدول المتخلفة لا تملك القدرة على التجديد والاستيعاب الفعالين للتكنولوجيا وملاءمتها للظروف المحلية. وفوق ذلك فإن الشركات عابرة القومية عندما تنمل التكنولوجيا سواء إلى مشروعاتها التابعة، أو لشركات محلية في البلاد النامية المضيفة فإنها تقيد إمكانات شيوع هذه التكنولوجيا إلى مجمل الاقتصاد. وذلك بفرض قيود عديدة في اتفاقيات الترخيص. وتشمل هذه القيود حظرا جزئيا أو كليا للتصدير، وتحديد حجم الإنتاج، أو المبيعات بسقف معين والسماح للشركة عابرة القومية بالتدخل في قرارات الشركة المرخص لها، وعدم الكشف عن أسرار الترخيص لأطراف وطنية أخرى، والتزام المرخص له بشراء مواد خام ووسيطة، وسلع رأسمالية من المرخص.. . الخ [21] ومن ناحية ثانية فإن تكاليف نقل التكنولوجيا لا تمثل عبئا كبيرا على موازين مدفوعات الدول النامية فقط، بل إن لها أثرا رادعا على إمكانات شيوع التكنولوجيا الجديدة في الاقتصاد المحلي. وقد أوضحت دراسة تجريبية لسكرتارية الاونكتاد هذا الأثر المعاكس للتحفيز، واستنتجت أن القيمة المضافة لمشروعات استثمار عديدة لشركات عابرة للقومية تعتبر سلبية[22].

أما بالنسبة لتقدير مدى الدور الذي تلعبه المشروعات التابعة لشركات عابرة القومية في مجالها المباشر لتحفيز التجديد التكنولوجي، فإن دراسة مركز دراسات التنمية التابع لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية تعتبر أهم الدراسات التجريبية في هذا المجال. وقد أوضحت هذه الدراسة أن الشركات التابعة للشركات عابرة القومية في البلاد النامية تنتمي تكنولوجيا إلى البلاد الأم للمراكز الرئيسة، وأن علاقاتها بالمجتمع العلمي والبيئة الصناعية والتكنولوجية لا تزال واهنة. وتؤدي هذه الظروف إلى تقييد شيوع التكنولوجيا الأحدث. فسياسات التوظيف والتدريب كانت حتى وقت قريب تعوق استخدام مواطني الدول المضيفة في مستويات الإدارة العليا بالشركات التابعة. وكذلك أجمعت الدراسات التجريبية على الغياب شبه التام للعلاقة بين المشروعات

التابعة، ومراكز البحث والتنمية المحلية وذلك لخشية المراكز الرئيسة من تسرب الأسرار التكنولوجية للشركة. وأكثر المجالات التي يتم عن طريقها نقل وشيوع التكنولوجيا هي العلاقة مع الموردين المحليين والمقاولين من الباطن. على أن هذا المجال يكاد يقتصر على أنشطة الرقابة على النوعية، كما أنه مقيد بنسبة المكون المحلي في أجمالي المنتج (23). ومع ذلك فإنه لا يمكن تجاهل وجود اتجاه مطرد في التعاظم نحو تغيير سياسة الشركات عابرة القومية نحو البيئة المحلية، وذلك بما يحقق على نحو أفضل أهداف الربحية والنمو مع تعظيم الروابط مع الاقتصاد المحلي، وزيادة أنشطة التدريب وفتح أبواب الترقي أمام المديرين المحليين.

ومن هذا العرض يتضح أن الآثار المفترضة للمضاعف التكنولوجي، المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية في البلاد النامية كانت محدودة للغاية حتى وقت قريب، وأنها قد تكون سلبية في حالات عديدة، خاصة عندما تلجأ المشروعات الأجنبية إلى امتصاص أفضل فئات المهارة من الشركات المحلية، وتفرض رسوما كبيرة على صادرات التكنولوجيا، خاصة اتفاقات الترخيص، وعندما تستطيع هذه المشروعات تسريب ريع الاحتكار عبر قنوات النقل وأسعار التحويل.

4- الآثار الإجمالية على قاعدة الموارد:

من العرض السابق للمكونات الأساسية لأثار الشركات عابرة القومية على قاعدة الموارد في الدول النامية يمكننا التوصل إلى بعض الأحكام الكيفية العامة. فحتى وقت قريب كان الأثر الصافي النهائي يميل إلى الجانب السلبي: أي تقليص قاعدة الموارد المتاحة للدول النامية. وينشأ هذا الأثر عن حقيقة أن النقل العكسي للموارد يتجاوز تحويلات رأس المال في معظم السنوات (ربما باستثناء سنوات الأزمات الاقتصادية الحادة)الحاد وخاصة بالنسبة للدول المنتجة للبترول. ويتم تعزيز هذا الاتجاه نتيجة الميول الاستيرادية المرتفعة للمشروعات الأجنبية، ومساهمتها المحدودة في تصدير المواد المصنعة مع نشرها لنمط استهلاك من شأنه أن يضاعف الميل الاستيرادي في أجمالي الاقتصاد المضيف. ولم يتم تعويض هذه الآثار السلبية عن طريق مضاعف تكنولوجي قوي يرفع من مستوى الإنتاجية

الكلية في الاقتصاد. ومع ذلك كله فقد لا يكون هذا الأثر الصافي النهائي شديدا على البلاد غير المنتجة للبترول. ومن ناحية ثانية فيبدو أن التغير الذي حدث منذ نحو منتصف السبعينات على سياسات الدول، وسياسات الشركات قد أفضى إلى تخلق اتجاه نحو التأثير إيجابا على قاعدة الموارد القومية في البلاد الأكثر تطورا من الناحية الاقتصادية والفنية، وتلك ذات الإمكانات التصديرية الكبيرة نسبيا.

ولكن، هذا التقدير الكيفي العام لا يصدق، على كل حال، على حدة بالضرورة، كما أن الآثار المحددة قد تتفاوت تبعا للتقسيمات الفرعية لمجموعات الدول النامية، وقد تختلف مع الزمن. ولذلك فنحن نظل بحاجة إلى أحكام الدراسة عن طريق التقديرات الكمية الشاملة لجميع المكونات الهامة في تحديد الآثار النهائية على قاعدة الموارد لعمل الشركات عابرة القومية. وأول هذه الدراسات قام بها بوسي وآخرون لصالح منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية على عينة من خمس دول هي: الهند والفليبين وغانا وجواتيمالا والأرجتين. وقد استنتجت الدراسة أن الأثر على موازين المدفوعات كان سلبيا، على حين أن الأثر على الدخل القومي كان إيجابيا. وأن هناك تفاوتا هاما بين دولة وأخرى [24]. غيرأن أقرب الدراسات الكمية إلى الشمول حتى ألان هي تلك التي قام بها كل من ستريتن ولال. وتقوم هذه الدراسة على تحليل عينة كبيرة من الشركات تبلغ 159 شركة في ستة بلاد هي. جامايكا وكينيا والهند وإيران وكولومبيا وماليزيا. وتعتبر هذه العينة ممثلة لهيكل الاستثمار الأجنبي من حيث البلد المصدر والتوزيع القطاعي.

وقد وجدت هذه الدراسة أن الأثر الإجمالي لهذه الشركات على موازين المدفوعات بجانبية التحويلات الرأسمالية، والمعاملات التجارية سلبي في جميع البلاد باستثناء كينيا، بمعنى أنها تنقص فعليا من قاعدة الموارد. أما بالنسبة للدخل القومي فقد ميزت الدراسة بين ثلاثة احتمالات بديلة، وهي إمكانية استيراد المنتج بكامله، أو إحلاله بكامله عن طريق مشروع محلي، أو إحلال المكونات المحلية الممكنة محل المكونات المستوردة. وقد وجدت فوارق هامة بين هذه الشركات من حيث طبيعة أثرها على الدخل القومي، وأن أفضل البدائل للدول النامية هي الأخيرة حيث حققت 60٪ من

العينة أثرا إيجابيا على الدخل [25]. وبعني ذلك أن سياسة الدولة المضيفة تستطيع تكييف طبيعة أثر الشركات عابرة القومية على الدخل القومي: فاجتذاب الاستثمار الأجنبي أفضل من الاستيراد. واتباع سياسة صارمة خاصة بزيادة المكونات المحلية في المنتج النهائي أفضل في حالات عديدة من الاعتماد على إنتاجه محليا مما يتضمن واقع أن الإنتاجية أعلى كثيرا في المشروعات الأجنبية عنها في المشروعات المملوكة محليا.. وليست هذه بالطبع توصيات صحيحة بالنسبة لجميع البلاد، ولكنها تشير فقط إلى ضرورة قيام الدولة المضيفة بتقدير ظروف الإنتاج في كل حالة على حدة تقديرا مستقلا عندما يكون المعيار هو زيادة الدخل.

ثانيا: الأثر على معايير الأداء الوظيفي للدولة:

وهناك بالفعل بعض الإمكانات إلى تمكن البلاد المضيفة من استخدام أدوات السياسة العامة في الرقابة على عمل الشركات عابرة القومية بها. ومع ذلك فإنه في حال الظروف العادية عادة ما تستخدم أدوات السياسة العامة لضبط متغيرات اقتصادية تفصيلية. أما المتغيرات الاقتصادية الكبرى فإنها تكشف عن تصادم رئيس بين المعايير القومية والمصالح العامة لمجموع الشركات عابرة القومية والتي تملي إما الاختيار بين النمو المستقل نسبيا للدولة في العالم الثالث وإما الارتباط والتحالف طويلي المدى مع الشركات عابرة القومية.

والواقع أنه طالما اختارت الدولة في العالم الثالث استراتيجية للنمو الاقتصادي تعطي دورا كبيرا للشركات عابرة القومية، فأنها لا تستطيع ألا أن تتنازل عن جزء كبير من سيادتها الاقتصادية. وذلك لأن ا لشركات عابرة ا لقومية ليست سوى الشبكة العصبية لمجال اقتصادي هائل، وهو الاقتصاد الدول أو عابر القوميات. ويتسم هذا الاقتصاد بحاجته لأعمال معايير متميزة عن المعايير القومية في حركة الموارد. ولذلك ربما كانت المعايير التي تحكم تحريك الموارد داخل الدولة-بينها وبين الدول الأخرى- هي العنصر الأكثر أهمية بالمقارنة بتأثير الشركات عابرة القومية على القاعدة الكمية للموارد. وبتعبير آخر فإن المعايير التي تحكم الأداء الوظيفي للدولة تحدد الدرجة التي تعي بها الدولة، وتهتم بوظيفتها كأداة للتكامل

القومي.

ويرى فرنون أن نشأة اقتصاد دولي وعابر للقومية هي قاعدة لنظام كامل للعلاقات الدولية. ويعتبر أن هذا النظام قد يتكامل جزئيا، ولكنه على الأغلب يتصادم مع نظام الدول state-system.

وعلى حين أن نظام الدول المستقلة يتسم بوجود آلية وطيدة للعمليات السياسية والمسؤولية العامة، فإن النظام الجديد عابر القومية يستمد قوته من وسائل أقل وضوحا. ولكنها أكثر فعالية [26].

وتبدو القومية في هذا الإطار «كحركة مضادة استجابة للضغوط على الهيكل الاجتماعي، أو شكلا من أشكال التعبئة السياسية، ورد فعل للتهديد بتآكل أو تحلل المؤسسات الأساسية للمجتمع.. . فعندما يتم اتخاذ قرارات أساسية من خارج الدول القومية فإن القومية تمثل محاولة لاستعادة سلطة اتخاذ القرار وحماية المؤسسات الدائمة للمجتمع»[27].

ويعني ذلك أن الدولة التي تختار استراتيجية التحالف مع الشركات عابرة القومية تصبح مفرغة-إلى حد يختلف من حال لأخرى-من المحتوى القومي.

ذلك لا لأنها تتنازل طواعية عن سيادتها الاقتصادية في مجالها التشريعي، وإنما لأنها تجد نفسها مقيدة لدى ممارسة هذه السيادة بالمدى الذي تم به فعلا تدويل اقتصادها المحلي. والحال أن التحالف مع الشركات عابرة القومية ليس إلا جزءا واحدا من العملية العامة لإدماج الاقتصاد المحلي في مجال الاقتصاد عابر القومية.

فهناك درجة عالية من الارتباط بين نصيب الدولة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة من ناحية، ودرجة انخراطها في الاقتراض المصرفي والتجارة الدولة من ناحية أخرى.

فالبلاد الأكثر إثارة لاهتمام الشركات عابرة القومية هي نفسها البلاد التي تحتل مواقع أمامية متقدمة في مدينة (مديونية) العالم الثالث [28]، وهي نفسها أيضا الأكثر مسؤولية عن تجارة العالم الثالث الإجمالية مع بقية مناطق العالم، بل إن الاستثمار الأجنبي المباشر لم يعد هو العامل الأكثر تأثيرا في حركة الموارد، وفي موازين مدفوعات الدول النامية، كما يظهر الجدول التالي:

جدول رقم (2)

التحويلات الصافية للموارد للدول النامية

المستوردة لرأس المال بالبليون دولار – سنوات مختارة*

	1978	1980	1982	1984
1 – عجز الحساب الجاري	9.1	59.9	97.2	39.0
2 – مدفوعات الأرباح والفوائد	20.7-	37.1-	62.1-	62.0-
3 – التحويلات الصافية	28.4	22.8	35.1	23.0-
4 – تحويلات الائتمان الاجمالي	32.0	31.1	16.0	12.5
5 – التدفق الصافي للاستثمار	7.3	9.9	11.8	8.0
6 – مدفوعات الأرباح الصافية	9.1-	13.3-	12.6-	11.5-
7 – التحويلات الصافية	1.8-	3.4-	0.8-	3.5-

***Source** : U.N. Centre On Transnational Corporations. Trends and Issues in Foreign Direct Investment Op-cit. Table 111 - 6.

ويظهر ذلك التشابك المتين بين مختلف عناصر الإنتاج المدول والتدعيم المتبادل لتأثيراتها على قاعدة المراود في الدول النامية. فالاختيار الاستراتيجي للتحالف مع الشركات عابرة القومية يجبر الدول النامية على الدخول في مرحلة توسع رهيب في الاستثمار تتركز في قطاع الهيكل الأساسي بقصد اكتساب رضى وإغراء الشركات عابرة القومية. وعادة لا تستطيع الدول النامية تمويل هذا التوسع الضخم في الاستثمار من خلال التمويل المحلي. ومن هنا فهي تضطر إلى اللجوء إلى الاقتراض الخارجي وخاصة من المصادرات العملاقة. ولكن عندما يصل الاقتراض إلى قمته المتوقعة تبدأ تحويلات خدمة الدين في تجاوز ما يمكن تعبئته من قروض جديدة. وبذلك يظهر عجز واضح في ميزان المدفوعات. ويصعب تقليص هذا العجز بدون بذل جهود استثنائية في مجال دعم التصدير. وبالتالي يتزايد انخراط الدولة في شبكة التجارة الدولية.

هذا الترابط المتبادل بين العناصر المختلفة للاقتصاد المدول يعمل بصورة مطردة على زيادة تفريغ السيادة الاقتصادية للدولة النامية من مغزاها

ومحتواها العملي. وبالتالي تجد الدولة أن معايير الاقتصاد المدول هي تلك التي تصبح أكثر فعالية من المعايير القومية في تحريك الموارد المحلية[29].
عل أننا يجب أن نتجنب النظر إلى هذه العملية على أنها عملية مفروضة من الخارج، أو أنها خالية من التوتر. وإنما تتحرك هذه العملية من خلال تكشف تناقضاتها. وتأتي الضغوط الخارجية لتعزز الاتجاه نحو تدويل الاقتصاد المحلي عن طريق تركيز المؤسسات الاقتصادية الدولية، وخاصة صندوق النقد الدولي، عل برامج التأقلم. وتملي هذه البرامج إجراءات تحقق فعلا تدويلا متزايدا للاقتصاد المحلي تحت غطاء استعادة التوازن في هذا الاقتصاد. وتد تكون هذه الدول غير راغبة في اتخاذ إجراءات معينة مثل تخفيضات العملة، ورفع الإعانات الرامية لتثبيت أسعار السلع الأساسية والحد من التضخم. إذ أن هذه الإجراءات عادة ما تلهب شعور الطبقات الشعبية، وبالتالي تزيد من حدة عدم الاستقرار السياسي. ولكن هذه الدول تختار من الأساس بناء سياستها الاقتصادية عل ضوء التقاليد الاقتصادية الليبرالية. وبالتالي فقد لا تكون تناقضات هذه السياسة من اختيار الحكومات، ولكن هذه التناقضات تتفجر مهما كان الأمر.

وربما كانت السمة الأولى أدراك الدولة لوظائفها في هذه الحال تتصل بأولويات هذه الوظائف. ويمكننا الحديث عن ثلاث مجموعات من وظائف الدولة، وهي: الوظائف الاقتصادية وخاصة دفع التراكم، والوظائف السياسية وخاصة بناء الشرعية والضبط، ووظائف تجديد المجتمع ودمجه، وخاصة التعليم والصحة. والدولة التي تختار التحالف مع الشركات عابرة القومية عادة ما تعطي الأولوية الحاسمة للوظائف الاقتصادية، وبالتحديد دفع التراكم. وداخل هذه الوظائف يمكننا ملاحظة اختلال واضح بين التركيز على الاستثمار في قطاع الهيكل الأساسي الذي تتم صياغته بصورة تفيد أساسا آليات الاقتصاد الرأسمالي الاحتكاري وخاصة الشركات عابرة القومية، في مقابل إهمال الدور الاستثماري والإنتاجي المباشر والذي تمثل عادة في المركز المسيطر للقطاع العام. وكذلك داخل الوظائف السياسية فإن هذه الدولة تهمل وظيفة بناء الشرعية لصالح الضبط الذي يتحول بسرعة إلى قمع مباشر وشامل. أما الوظائف الخاصة بتجديد المجتمع فعادة ما تهمل، ويتم التركيز على إعادة إنتاج النخب الثقافية والسياسية مع

الإهمال الكمي والنوعي للتعليم والصحة الجماهيرية[30] .

ويرتبط هذا التحديد للأولويات بالملاحظة الثانية التي تتعلق بنوعية وكفاءة أداء هذه الوظائف. فالاتجاه العام انه باستثناء الوظائف المتصلة بالضبط،أو القمع وتلك المتصلة بمشروعات الهيكل الأساسي الضخمة، فإن وظائف الدولة عادة ما تشهد تدهورا متواصلا وميلا للانفصال بين مستوين للأداء الوظيفي وفقا لطبيعة الجمهور المتلقي لهذه الوظائف. فهناك مستوى مرتفع للنخب، عادة ما يتم في ترابط وثيق مع القطاع الخاص. والثاني مستوى منخفض يعاني من إهمال المؤسسات العامة وضعف الأنفاق العام.

ثالثا: التأثير على الطاقة الأيديولوجية للدولة:

الموقف من مسألة المساواة:

على المدى الطويل تعتبر الطاقة الاقتصادية للدولة العامل الأساسي وراء نجاح أو فشل عملية الاستيعاب أو الإدماج القومي. أما على المباشر، فإن قدرة الدولة على دفع عملية الإدماج تتوقف إلى حد بعيد على قدراتها أو طاقتها الأيديولوجية. ونعني بهذا المصطلح المدى الذي تستطيع فيه الدولة دعوة أقسام المجتمع للالتقاء حول مثل أعلى للنهوض القومي، ونظم الممارسة الاجتماعية والسياسية في هذا الاتجاه. وفي سياق هذه الدعوة تستطيع الدولة بناء شرعيتها التي تجعل سلطتها مقبولة من عموم أفراد المجتمع. وتجعل وظيفة الدولة لضبط المجتمع تستند أكثر على هذا القبول منها على أجهزة الأمن والشرطة. بل إن شكلا معينا للدولة يستطيع في سياق هذه العملية أن يؤسس شرعية خاصة به، كمثل أو نموذج للشرعية وسلطة الدولة المشروعة. ويبقى هذا المثل ويمد جذوره في ثقافة الأمة السياسية لفترة طويلة من الزمن.

من اليسير نسبيا تعريف طاقة الدولة الأيديولوجية. غير أنه من الصعب تحديد مقوماتها والكيفية التي تتكون وتنمو بها هذه الطاقة. ومع ذلك فيمكننا افتراض أن الطاقة الأيديولوجية للدولة تتوقف على عنصرين أساسيين هما: سهولة التصدير، والنجاح في اختيار النقاط الارتكازية للإدماج القومي. وذلك أن استجابة الجماعات والأقسام المختلفة في المجتمع

لدعوة الدولة للالتقاء حول مشروع للنهوض القومي، والانصهار الذي يتحقق في سياق الكفاح المشترك من أجل هذا النهوض، هو المظهر المباشر لمفهوم الشرعية.

وتتوقف سهولة التصديق على عوامل عديدة، وأهم هذه العوامل هي ذكاء الأيديولوجية في اختيار تلك الوسائط التعبيرية، والقيم المثالية التي تلتقي عندها المناهل الثقافية الأساسية لدى أقسام المجتمع. كما أنه من بين تلك العوامل مدى انسجام الممارسات الفعلية للدولة، ونتائج هذه الممارسات في الواقع العملي مع المقولات الأساسية في الخطاب الأيديولوجي. إن هذه المرتكزات تتجمع ويتم اختبارها في حلقة أساسية وهي تطبيق لمستوى معين من المساواة بين الأفراد والجماعات والأقسام التي تتشكل منها الأمم. وليس هناك حد أدنى من الاتفاق بين الباحثين حول النتائج الإجمالية لآثارالشركات عابرة القومية على ما اصطلح عليه هنا بالطاقة الأيديولوجية للدولة. ومن أكثر المقولات نوعا في الأدبيات المهتمة بهذه القضية أن الشركات عابرة القومية تؤدي إلى تطبيع ثقافات المجتمعات المضيفة بالنموذج الثقافي للدول الأم-أي الدول الرأسمالية المتقدمة-. وقد استنتجت دراسة شهيرة لمنظمة اليونسكو أن الشركات عابرة القومية ليست مجرد منظمات تحد ذاتها بمجال تخصيص الموارد، وإنما هي أيضا حلقة وصل بين النظامين الاقتصادي والثقافي. وهي تملك في هذا العدد وسائل عديدة لاستيعاب النظم الاجتماعية-الثقافية للبلدان النامية، ومن ثم فهي أداة للتحديث الجزئي لهذه المجتمعات، وإعادة هيكلتها ثقافيا على صورة الثقافة السائدة في البلاد الأم [(31)]. ومن هنا فإن مقولة التبعية الثقافية قد أصبحت واسعة الانتشار،وإن لمتكن تلاقي بالضرورة إجماعا عاما، خاصة بين الكتاب الذين اهتموا بالدراسات الحقلية.

ويتفق مع هذه المقولة افتراض يصغ بين الكتاب الراديكاليين مؤداه أن الدولة التي تختار التحالف مع الشركات عابرة القومية تميل إلى عدم الاهتمام بوظيفة بناء الشرعية، وبالأيديولوجية عامة كوسيلة للضبط الاجتماعي. على أن تأثير الشركات عابرة القومية على الطاقة الأيديولوجية وعلى ثقافة المجتمع المستقبل أكثر تعقيدا بكثير.

فالمحصلة النهائية للآثار الثقافية للشركات عابرة القومية في البلاد

النامية تتمثل في التشوه الثقافي، لا في التطويع والتبعية الثقافيين. وينشأ هذا التشوه نتيجة عدد من الاتجاهات المتناقضة. فالدولة المتحالفة مع الشركات عابرة القومية قد تنظر إلى وظيفة بناء الشرعية باعتبارها ذيل اهتماماتها. ولكنها مع ذلك توليها اهتماما كبيرا. والقضية هي استراتيجية بناء الشرعية وليست درجة الاهتمام بها. فالاستخدام الأوفر والمكثف للقهر- على الأقل لفترة مبدئية-لا يتجه لكل المواطنين بصورة متساوية، وإنما يتركز على الأقسام والجماعات الحديثة في المجتمع، والفاعلة ثقافيا فيه. ولا تحارب هذه الدولة الأقسام الحديثة في المجتمع بأدوات القهر وحدها، وإنما بأدوات الأيديولوجية أيضا. ففي مقابل تركيز هذه الأخيرة على مفاهيم العدالة الاجتماعية والاندماج القومي والتنمية المستقلة، فإن الدولة المتحالفة فعليا مع الشركات عابرة القومية تلجأ إلى التركيز على الاستقلال الثقافي والميراث الثقافي التقليدي، وتروج عن نفسها أنها حامية القيم التقليدية والأسرة والملكية التي تبحث لها عن جذور ثقافية عميقة. وفي مقابل اعتماد الفئات الحديثة على آلة الدولة المركزية فان الدولة تقوم بأيقاظ القوى المحلية، وتدعو إلى عدم مركزة السلطة، وتستخدم فعلا أنماطا عديدة من اللامركزية الإقليمية والإدارية، حيث القوى الاجتماعية التقليدية أوفر قوة، وأشد تسلطا على البناء الاجتماعي والهياكل الثقافية المحلية. وفي مقابل النفوذ المرتفع للفئات الاجتماعية الجديدة وخاصة العمال والمثقفين والطلاب على المؤسسات الاجتماعية الجديدة مثل النقابات والجمعيات والأحزاب السياسية فإن الدولة تسعى لتنشيط المؤسسات التقليدية وخاصة الدينية منها، وتدعيم الجوانب السلطوية في الثقافة العامة وفي أنماط تشغيل هذه المؤسسات. والنتيجة النهائية لهذا كله هي تقوية النزعات الثقافية التقليدية، واستخدام الدولة لها في سياق الاندماج في المجال الاقتصادي والاجتماعي للاقتصاد المدول أو عابر القومية.

ومن ناحية أخرى فإنه لا شك في أن، الشركات عابرة القومية تؤثر على نحو عميق على أنماط الاستهلاك في المجتمع المضيف. وتشغل القيم المرتبطة بالاستهلاك حيزا كبيرا في مجمل نظام القيم الثقافية في هذا المجتمع. غير أن القضية هي أن الشركات عابرة القومية لا تحتاج لنقل وغرس مجمل نظام القيم الذي صاحب نموها في الدول الأم، شاملا ذلك

مبادئ العقلانية الاقتصادية الضيق الذي قد يتصادم مع أسس نظام القيم السائد في المجتمعات النامية. بل أصبح من الممكن أن تجرف القيم الثقافية المتعلقة بالاستهلاك، وتغرس قيم تتوافق مع معايير الاقتصاد المدول ولكنها تتعايش مع منظومة القيم التقليدية التي تغذيها الدولة. وتكون النتيجة هي التوتر الناشئ عن التناقض الكامن بين المكونات المختلفة للممارسة الثقافية في المتبع. أما على الصعيد الهيكلي فإن استراتيجية الدولة تتميز بإحلال نقاط الارتكاز الملائمة للاندماج القومي بواسطة مجموعة السياسات التي تدعو للحاجة إلى النمو الاقتصادي والانضباط والاستقرار السياسي باعتبارها كذلك: أي كأهداف معزولة عن آمال المساواة والاندماج الاجتماعي. فالدولة رغم اهتمامها بأحياء مرتكزات الشرعية التقليدية تتخلى عمليا عن المقولات التي تصيغ برنامجا للنهوض الثقافي القومي، وتحقق استقلالا نسبيا للنمو الاقتصادي القومي لصالح الحديث عن وحدة افتراضية للمجتمع. وتسعى الدولة لتحقيق هذه الوحدة لا عن طريق سياساتها الاقتصادية والاجتماعية، وإنما بالهجوم على علامات الانقسام مثل الأحزاب السياسية، والأيديولوجيات الراديكالية والاشتراكية. ومن ناحية ثانية، فإن الدولة تسعى لدفع التراكم بصورة أساسية عن طريق التخفيض الفعلي لمستويات الأجور الحقيقية، والتخلي عن مجموعة البرامج التي تضمن حدا أدنى من المساواة بين الطبقات والأقاليم الأساسية في الدولة، والتي تقربها معا من التيار الأساسي للحياة القومية، وتجعل انصهارها بالتالي ممكنا. وتحقق الدولة هذه الأهداف بواسطة مجموعة من الإجراءات تشمل عادة أضعاف التنظيم النقابي والتسامح مع مستوى مرتفع من البطالة، والاعتماد على وسائل التضخم، والتخلص من عبء مدفوعات الرفاهية على الموازنة العامة للدولة، وتصفية التخطيط المكاني والإقليمي.. . الخ. وتكون النتيجة الطبيعية هي أن الدولة تتخلى فعليا عن مهام التكامل القومي. وتبدأ مستويات اللامساواة في التعاظم على المحورين الطبقي والإقليمي. ولهذا تتميز الدول التي تستقطب استثمارات الشركات عابرة القومية بمستوى شديد الارتفاع من عدم المساواة، ومن عدم التكافؤ الشديد في مستويات النمو بين الأقاليم والمناطق، وهذه كلها أمور تدفع نحو التحلل القومي.

5 الشركات عابرة القومية وشروط الاندماج القومي

تمثل الطاقة الاستيعابية للدولة متغيرا أساسيا في تطور القوميات. وفي الاتجاه المقابل لابد من أن ينمو الشعور العام بوحدة المجتمع بأقسامه المختلفة، ويمتد شعوره بهويته المشتركة وتميزه، وبالتالي تحتدم رغبته في الاستحواذ على الدولة وجعلها خاصة به.

ومع التسليم بالتعقيد التاريخي الهائل الذي يحيط بعملية تكوين الهوية، فإن قاعدة هذه العملية تتمثل في التوصل إلى التكامل والتجانس النسبي بين عمليات العمل الاجتماعي. وفي عصرنا يتحقق هذا الشرط عن طريق تطور الصناعة التحويلية، وترابطها الوثيق مع بقية قطاعات وفروع الاقتصاد.

ويضمن هذا التطور ربط أقاليم الدولة والأنشطة الاقتصادية التي تقوم بها أقسام المجتمع بشبكة كثيفة من التفاعلات التي تقوم على حد أدنى من المساواة. ومن ناحية ثانية، فإن تطور الصناعة لا يضمن بحد ذاته تكامل الهيكل الاجتماعي والتوجه الداخلي للأقسام الاجتماعية الكبرى مصلحيا وثقافيا. وقد يحدث في سياق

التصنيع التابع أن ينشق هذا الهيكل الاجتماعي تبعا للموقف من قضية الاندماج القومي في مقابل الاندماج فوق القومي، وفي ساحة الاقتصاد عابر القومية. ومن هنا فإن بحثنا عن تأثير الشركات عابرة القومية يقتضي فحص نوع ارتباطها بهذه الشروط البنائية لتكون وتدعم الهوية القومية: أي تصنيع الدول النامية، والموقفين الاجتماعي والسياسي للأقسام الاجتماعية الكبرى من التكامل القومي.

أولا: التصنيع والشركات عابرة القومية:

اعتبرت النظريات التقليدية أن التصنيع يمثل جوهر الحركة نحو التكامل القومي. وقد أدرك جيل لاحق من الكتاب أنه لا توجد علاقة ارتباط مباشرة، وفي كل مرحلة من مراحل التطور الصناعي، بين الصناعة والتكامل القومي. بل قد تأتي مرحلة وسيطة من التحديث الاقتصادي والتصنيع يشهد فيها المجتمع ميلا للتفتت والانقسام. ومن هنا فقد أصبح من الضروري فهم التصنيع الذي يؤدي إلى التكامل القومي في إطار قاعدتي المساواة والمشاركة. أي أن التصنيع وحده لا يكفي للتكامل القومي، بل ينبغي أن يكون للتصنيع طبيعة معينة حتى يحقق هذا الغرض. ومع ذلك فإن الرابطة الشاملة طويلة المدى بين التصنيع والتكامل القوميين أمر لا يمكن إنكاره.

وربما كانت السمة الأولى للاستثمار الأجنبي المباشر في البلاد النامية هي توزيعه غير المتكافئ بين البلاد والمناطق النامية المختلفة. فتوزيع هذا الاستثمار قد اتسم دائما بدرجة عالية من التركيز في عدد محدود من الدول، ومال هذا التركيز إلى التزايد عبر الزمن. فهناك عدد من البلاد الصغيرة التي تستخدم من قبل الشركات عابرة القومية لأهداف التهرب الضريبي، وتسمى الجنات الضريبية، تستحوذ على 7٪ من أجمالي رصيد الاستثمار عام 1967. وقد زادت هذه المجموعة نصيبها من هذا الرصيد إلى 13٪ عام 1975، وإلى15٪ عام 1978. أما دول الأوبك فقد كان نصيبها عام 1967 نحوا من 7و27٪ من أجمالي رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر. وتقلص هذا النصيب إلى 9 ,22 ٪ عام 1975، وإلى 17 ٪ فقط عام 1978 نتيجة التأمينات البترولية التي تمت حول منتصف عقد السبعينات. وهناك في المقابل عشرة دول في العالم الثالث (وهي الأرجنتين والبرازيل والمكسيك

وبيرو وسنغافورة وماليزيا وهونج كونج والفليبين والهند وتايلاند) حصلت على النصيب الأكبر من رصيد الاستثمار الأجنبي. وبلغ هذا النصيب 36, 5٪ عام 1967 ,40, 6 ٪ عام 1975ثم 46٪ عام 1978. أما الدول الفقيرة والدول متوسطة الدخل في العالم الثالث فقد . انخفض نصيبها معا من 7, 21٪ عام 1967 إلى 13٪ فقط عام 1978 [1]. وفي عام 1983 حصلت عشرون دولة نامية الأوفر نصيبا على 90٪ من إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، في مقابل 75٪ فقط في أوائل السبعينات [2].

ويترافق هذا التركيز الجغرافي مع واقع أن الاستثمار الأجنبي المباشر قد أخذ في التباطؤ من حيث معدلات النمو في السبعينات، بل تقلص فعليا في العامين الأولين من الثمانينات. وبالتالي فقد أخذ معدل نمو هذا الاستثمار في الانخفاض بالنسبة لمعدلات نمو الناتج الإجمالي، وتكوين رأس المال المحلي في البلاد النامية إجمالا. ومع ذلك فإن الفوارق التي لاحظناها في التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية المباشرة تنعكس هنا أيضا. فبالنسبة للدول منخفضة الدخل لم يشكل الاستثمار الأجنبي سوى أقل من0, 1٪ من الناتج المحلي الإجمالي، مقارنة بنسبة 0, 6 ٪ بالنسبة للبلاد الأعلى دخلا من العالم الثالث في نهاية السبعينات [3].

أما السمة الثانية للاستثمار الأجنبي المباشر، والتي تهمنا هنا فتتصل بتوزيعه بين القطاعات والفروع الاقتصادية في البلاد النامية. وقد كان هذا التوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر يميل تقليديا إلى التركيز في قطاع الموارد الأولية في الدول النامية، ويمكن بذلك اعتباره مسؤولا إلى حد كبير عن تأسيس النمط الأساسي لتخصص الدول النامية في إنتاج، واستخراج المواد الأولية وتصديرها. فحتى عام 1968 كان أكثر من نصف هذه الاستثمارات يتجه إلى قطاع الموارد (الزراعة والاستخراج)، وذهب نحو الثلث إلى قطاع الخدمات. ولم تحظ الصناعة التحويلية إلا بما قل عن ثلث أجمالي-الرصيد المسجل لهذه الاستثمارات. ومنذ أوائل السبعينات بدأ هذا التوزيع القطاعي يتغير إلى حد كبير. والاتجاه العام لهذا التغير هو زيادة نصيب الصناعة التحويلية وقطاع الخدمات الحديثة من تدفق الاستثمارات المباشرة للولايات المتحدة، والمملكة المتحدة، وألمانيا الاتحادية، واليابان.

ففي عام 1974 توزعت أرصدة الاستثمار الأجنبي المباشر للدول الأربع الكبرى المصدرة على الدول النامية كما يلي [4]:

	صناعة الاستخراج	الصناعة التحويلية	الخدمات	اجمالي
الولايات المتحدة	17.9	39.1	43.0	100
المملكة المتحدة	19.6	47.6	32.8	100
المانيا الاتحادية	9.5	60.4	30.1	100
اليابان	24	50.8	25.2	100

ومثلت تلك الأرقام الوثبة التي تحققت لنصيب الصناعة التحويلية في أجمالي رصيد الاستثمار المباشر نتيجة لحملة التأمينات الكبرى لقطاع الموارد الأجنبي في الدول النامية. وبالرغم من ذلك فإن الاتجاه نحو زيادة نصيب الصناعة التحويلية من رصيد الاستثمار لم يكن مدعما ومتساويا بين مختلف البلدان المصدرة في الفترة التي تلت عام 1974 نتيجة لعوامل عديدة، منها: أن الاستثمار في قطاع الخدمات كان أكثر ديناميكية، وعودة قطاع الاستخراج لاستقطاب اهتمام الدول المصدرة الكبرى، وبصفة خاصة اليابان والولايات المتحدة، بعد الصدمة الأولى في منتصف السبعينات. وبالتالي فإن قطاع الصناعة التحويلية قد مال إلى تدهور بسيط لنصيبه من الاستثمار الأجنبي، كما يشهد الجدول رقم ١.

ويؤكد هذا الاتجاه أن اهتمام الدول المصدرة الكبرى للاستثمار الأجنبي المباشر بالدول النامية كموطن للاستثمار في الصناعة التحويلية قد زاد زيادة طفيفة في حال الولايات المتحدة، وانخفض في الدول الثلاث الأخرى. فتزايد نصيب الدول النامية من أجمالي رصيد الاستثمارات الأمريكية في الصناعة التحويلية في العالم من 18, 7٪ عام 1977إلى 20, 4٪ عام 1983. ولكنه انخفض بين هذين العامين من 2, 17 ٪ إلى 16, 4٪ بالنسبة للاستثمارات البريطانية الأصل، ومن 9, 27 ٪ إلى 26, 9٪ بالنسبة للاستثمارات الألمانية الأصل، ومن 7, 71٪ إلى 60, 7٪ بالنسبة للاستثمارات اليابانية الأصل [5].

جدول رقم (1)

نصيب الصناعة التحولية من الرصيد الاجمالي للاستثمار

الأجنبي المباشر من الدول الأربع الكبري في الدول النامية

77 – 1983*

	1977	1980	1981	1983
الولايات المتحدة	35.8	33.4	34.5	36.1
المملكة المتحدة	55.1	غ.م	42.5	غ.م
المانيا الاتحادية	61.9	63.7	62.7	64.2
اليابان	41	43.2	38.3	36.3

Source : U.N. Centre On Transnational Corporations. Trends* and Issues. P. 76.

وتشير حصيلة هذه السمات الخاصة بتطور الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى أن العقد الماضي قد شهد فتورا حقيقيا للشركات عابرة القومية نحو العالم الثالث مأخوذا ككل كموطن للاستثمارات في الصناعة التحويلية في مقابل تعاظم تركيز هذه الاستثمارات في عدد محدود من بلدان هذا العالم. وفي هذا العدد من البلدان جرى نمو الاستثمارات الصناعية بمعدل أعلى من نمو نصيب الصناعة من الناتج المحلي الإجمالي، مما يعني أن الشركات عابرة القومية قد دعمت حقا من الحركة نحو تصنيع هذه البلدان. أما الغالبية الساحقة من بلدان العالم الثالث فقد نمت الاستثمارات 71 أجنبية فيها في قطاع الصناعة التحويلية بمعدل أقل من نمو الاستثمار المحلي في هذا القطاع، مما يعني أن الشركات عابرة القومية ربما تكون قد ساهمت في تثبيط الاتجاه نحو التصنيع.

وتقودنا هذه المحصلة إلى استنتاج أن الافتراضات التي شاعت بين المختصين بمتابعة الشركات عابرة القومية حول النزعة لإعادة توطين الصناعات التقليدية في العالم الثالث لم تتحقق إلا في نطاق محصور بعدد قليل جدا من البلدان النامية.

لقد اندفعت كثرة من دول العالم الثالث إلى اتباع إطار أكثر ليبرالية في سياستها تجاه الاستثمار الأجنبي تحت تأثير الانطباع بوجود نزعة قوية لإعادة تأسيس تقسيم العمل الدولي بواسطة الشركات عابرة القومية. وقد تخلق هذا الانطباع من حقيقة أن معدلات نمو الصناعة التحويلية في العالم الثالث كانت-على العموم-أعلى بكثير طوال السنوات العشر 74- 1983 عنها في البلاد الرأسمالية المتقدمة وعن المتوسط العالمي. فعلى حين بلغ معدل نمو الصناعة التحويلية في البلدان النامية غير الشيوعية في هذه الفترة 4,8٪ في المتوسط سنويا كان المعدل المناظر في الدول الرأسمالية المتقدمة 1 ٪ فقط، وكان المتوسط العالمي 2,4٪ فقط. ومن ناحية أخرى فقد رغبت الدول النامية في التخلص من مشكلة ندرة الصرف الأجنبي عن طريق المساهمة والمنافسة في أسواق التصدير العالمية. على أن هذه الدول لم تقم بتحليل دقيق للخصائص الفعلية لتطور الاستثمارات التحويلية للشركات عابرة القومية.

ويمكن تقسيم أنماط الاستثمار الصناعي للشركات عابرة القومية إلى:

أ-معالجة الموارد الطبيعية في الدول المنتجة:

فقد اتجهت أعداد من الشركات عابرة القومية، التي تتمتع بمركز هام في سوق احتكار قلة مهيمنة على تسويق وإنتاج المنتجات التي تعتمد بكثافة على الموارد الطبيعية، إلي توطين الحلقات الأولية من المعالجة الصناعية لهذه الموارد في البلاد المنتجة مما يؤدي إلى تخفيض كبير في تكلفة الإنتاج والنقل [6]. وفي نفس الوقت يستجيب هذا التطور لمطالب الدول المنتجة الرامية لزيادة التصنيع المحلي لهذه الموارد، ويحدث هذا التطور بالنسبة للنيكل والبوكسيت وغيرها مثلما يحدث في البترول حيث أصبحت الدول المنتجة تملك نحوا من 35٪ من طاقة التكرير العالمية.

ب-إعادة توطين العمليات الصناعية كثيفة العمل:

قد أصبح من الممكن تحليل كثير من عمليات الإنتاج، وتنويع مراكز توطينها في عديد من البلدان أساسا للاستفادة من قوة العمل منخفض ومتوسط المهارة، وانخفاض مستويات الأجور. ويحدث هذا التطور في عديد من الصناعات التي كانت نشطة في أسواق التصدير الدولية مثل الإليكترونيات. وبالتالي فإن هذه الاستثمارات تتركز في البلدان التي تتمتع

بمستويات أجرية منخفضة مع انضباط صارم للعمال وارتفاع نسبي لإنتاجية العمل [7].

جـ-الإفادة من فرص التسويق في البلاد ذات الأسواق الكبيرة:

وعندئذ يكون الاستثمار الأجنبي نوعا من المصادرة على إمكانيات نمو صناعة محلية قد تستحوذ على أسواق تصدير هذه الشركات، وعندئذ فإن الإمكانات الحقيقية لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية في الصناعة تتوقف أولا على مدى اتساع السوق المحلية للمنتجات، أو الفروع الصناعية المعنية، ومستقبل نموها في الأمد المباشر. ويتحقق الدافع للاستثمار مع اتباع سياسة حماسية فعالة، تضمن في نفس الوقت عدم احتكار السوق من قبل شركة أجنبية واحدة، أو عدد محدود من الشركات [8].

د-رابعا، هناك المشروعات الخدمة المرتبطة بالصناعة والتي عادة لا تكون مكلفة من حيث حجم الاستثمار الأولى اللازم لإنشائها في البلدان النامية. وتتحرك هذه المشروعات حيث تتوفر سوقها الأساسية وهي الصناعتان المحلية والأجنبية. وعادة ما تنشأ هذه المشروعات في ركاب أحد الأنماط السابقة للاستثمار الأجنبي، ويتم تمويلها وتشغيلها دون تكاليف تذكر من ناتج تصفية مشروعات سابقة، أو أعمال تسليم المفتاح. ويتفق الاستثمار في القطاع البنكي مع نفس معايير هذا النمط، ويمكن اختصار هذا التقسيم، تبعا للهدف التسويقي للإنتاج الأجنبي، إلى صناعات إحلال الواردات. ونمط التصنيع التصديري. وقد لاحظنا من قبل أن غالبية الاستثمارات الأجنبية في الصناعة التحويلية في البلدان النامية هي من نمط إحلال الواردات. أما صناعات التصدير فقد تركزت في قلة من البلاد الآسيوية، وهي هونج كونج، وسنغافورة، وتايوان، وكوريا الجنوبية. وهي في مجملها بلاد ترتبط بعلاقات وولاء ين سياسي وعسكري بالبلاد الأم للشركات عابرة القومية، وتمتلك مخزون كبير من قوة العمل الماهر والرخيص ومنفذا سهلا لأسواق مجاورة كبيرة إلى جانب أسواق البلاد الأم للشركات المعنية بالاستثمار بقصد إعادة التصدير.

على أن الفاصل بين صناعة إحلال الواردات والصناعات التصديرية من حيث خصائص المنتج لم يعد كبيرا في أغلب الأحيان، ولذلك فإن الاستثمارات الأجنبية في القطاع التحويلي في البلاد النامية تتجه إلى تلك

البلاد التي تتوفر لها مزايا متعددة: أي انخفاض تكاليف العمل مع التمتع بأسواق داخلية واسعة، وامتلاك قاعدة كبيرة غنية بالموارد الطبيعية. ويلاحظ فورتادو أن المساهمة المتزايدة لبلاد العالم الثالث في صادرات السلع المصنعة لا تأتي فقط من الاستثمارات التي قصد بها أصلا التصنيع التصديري، وإنما أيضا من صناعات نشأت بقصد تلبية حاجة السوق المحلية، ولكنها أخذت تعتمد في نموها على إمكانات التصدير[10]. ويمكننا أن نؤكد أيضا على أن آفاق الانعطاف نحو الصناعة التحويلية في هيكل الاستثمارات الأجنبية محدودة أولا بتجمع والتقاء العوامل الطاردة للمشروعات الصناعية في البلاد الأم، وخاصة تلوث البيئة وارتفاع تكلفة العمل مع صعوبة إحلال العمل بتكنولوجيا تقوم على الأتمتة، والعوامل الجاذبة لأنماط معينة من الاستثمار الصناعي في بلاد بعينها من العالم الثالث، وخاصة توفر الموارد الطبيعية، وأتساع السوق المحلية ورخص وارتفاع مستوى إنتاجية قوة العمل.

ويعكس التوزيع النسبي للاستثمارات الأجنبية على فروع الصناعة التحويلية. هذا الالتقاء بين العوامل المختلفة المذكورة. فقد حظيت الصناعات الكيماوية بأكبر قدر من الاهتمام من قبل الشركات عابرة القومية من أصول قومية مختلفة. فمثلت 24 ٪ من الاستثمارات الألمانية في الصناعات، 25 , 65٪ من الاستثمارات اليابانية، و 19 , 6 ٪ من البريطانية، و 25 , 5٪ من الاستثمارات الأمريكية. ويتلوها في ذلك الصناعات الكهربائية التي حصلت على 17 , 1٪ و 9٪ و 6 , 9٪ و10 , 5٪ من استثمارات شركات الدول الأربع المذكورة على الترتيب، ثم صناعة معدات النقل (السيارات) وصناعة النسيج[11].

إن تقدير آفاق عملية نقل الصناعة، وإعادة رسم التخصص وتقسيم العمل الدولي بما يسمح بتصنيع الدول النامية قد اتسمت من جانب أغلب الكتاب بالتركيز على دوافع الاستثمار الصناعي في الخارج، وتناقضات نظام الرأسمالية الاحتكارية في الدول المتقدمة. فيرى سمير أمين أن الميول الانكماشية ذات الطبيعة شبه الدائمة في البلاد الرأسمالية المتقدمة، متصاحبة مع أزمة السيولة الدولية، يمكن أن تهدد نظام الرأسمالية الاحتكارية. ويستطيع النظام التغلب على هذا التهديد إما بإدماج أوروبا الشرقية في شبكة المبادلات الداخلية لبلاد المراكز، وإما بتخصيص العالم

الثالث في الإنتاج الصناعي التقليدي شاملا السلع الرأسمالية بحيث توفر هذه المراكز المتقدمة جهدها في الفروع فائقة التحديث من الإنتاج الصناعي. ويحتاج التحول الهيكلي في بلاد المراكز لتمويل هائل من أجل تمويل الاستمارات في الصناعات القائمة على الإدارة الآلية الذاتية automation, وتستطيع الدولة المتقدمة الأقوى، أي الولايات المتحدة، إجبار بقية العالم، أي أوروبا الغربية والعالم الثالث، على دعم حاجتها للتمويل. أما الدول الأضعف فهي لا تستطيع إنجاز هذا التحول إلا بالضغط على الطبقة العاملة الخاصة بها وتخفيض أجورها. وبالتالي توقع سمير أمين أن تقود الشركات الأمريكية عملية إعادة تأسيس تقسيم العمل الدولي [12]. ويتفق هذا التحليل مع قطاع كبير من الأدبيات التي انتشرت في منتصف السبعينات. فيوضح جلين وسر تكليف أن الاستثمار الصناعي في البلاد النامية قد مثل إحدى الاستراتيجيات الكبرى للرأسمالية في أوروبا من أجل الضغط على الأجور، وهزيمة الميل النقابي الملتزم للطبقة العاملة. وشرح هيليز وموللر وبارنيت كيف نجحت الشركات الأمريكية بالفعل في الإفادة من فوارق تكلفة العمل بين الولايات المتحدة، وبلدان جنوب شرقي آسيا من أجل وقف الاتجاه الصعودي للأجور في الأولى[13]. وأظهرت الفترة اللاحقة نجاح الشركات الأمريكية في تخفيض مستويات الأجور كجزء من صفقة اجتماعية شاملة.

على أن هذه التوقعات لم تتحقق. فالشركات الأمريكية كانت أقل الشركات عابرة القومية اهتماما بنقل الصناعات التقليدية إلى البلاد النامية. على حين أن الشركات الألمانية واليابانية كانت أكثرها توجها نحو الاستثمار الصناعي في هذه البلاد. ومن ناحية ثانية فإن عملية النقل هذه لم تتم على النطاق الذي يدعو بأي حال إلى القول بوجود توجه قصدي لإعادة تأسيس نظام التخصص الدولي. وعلى الرغم من النمو الأسرع نسبيا للصناعة التحويلية في بلاد العالم الثالث فإن مشاركتها لا تزال ضئيلة أجمالا في الصادرات الدولية للمواد المصنعة. وتقدر سكرتارية الاونكتاد أنه لكي يصل نصيب الدول النامية من الإنتاج الصناعي العالمي إلى نسبة25٪ عام 2000، فإنه لابد من أن يتحقق معدل نمو مركب للإنتاج الصناعي فيها يصل إلى ١١٪ سنويا، في وقت لم يكن قد تحقق فيه معدل نمو يتجاوز

6 , 6٪ [14].

وفي واقع الأمر يبدو أن الخطأ المنهجي الأساسي وراء فشل هذه التوقعات يكس في تركيز التحليل على تناقضات الدول الرأسمالية المتقدمة، وإهمال أو عدم إعطاء التقدير الكافي للظروف الاجتماعية والاقتصادية المحيطة بعملية التصنيع في الدول النامية ذاتها. فمن زاوية هذه الدول تبدو احتمالات إنجاز ثورة صناعية بمساعدة الشركات عابرة القومية محدودة للغاية نتيجة عدد من العوامل. ففي الدول النامية الأكثر تطورا كأمريكا اللاتينية، والعالم العربي لا نجد أن نموذج هونج كونج، وتايوان، وكوريا الجنوبية، قابل للتطبيق نتيجة ارتفاع مستويات الأجور بالمقارنة بهذه الدول الأخيرة. وفي نفس الوقت فإن إمكانات دفع التصنيع القائم على إحلال الواردات يواجه حدودا صلبة نتيجة الاختلال في توزيع الثروة مما يحد من الطلب الفعال في هذه البلاد، ومن ثم فعادة ما تصل هذه البلاد سريعا إلى الركود قبل أن تستكمل دورة كاملة من دورات إحلال الواردات. وفي هذا السياق يؤكد مارتينيز على أن نمط التصنيع القائم على إحلال الواردات في أمريكا اللاتينية قد تطور بالعودة إلى الخلف، أي إلى مزيد من الاعتماد على المواد الأولية، أكثر مما تطور إلى الأمام عن طريق زيادة المكونات المتصلة بالمهارة والتكنولوجيا وإنتاجية العمل. كما أن تطور هذا النموذج قد تم نتيجة مجموعة من الظروف القهرية استخدم في ظلها أساليب السياسة المالية والنقدية من أجل قمع الاستهلاك الداخلي وزيادة الفوائض القابلة للتصدير[15]. ويضيف تقرير لمركز الشركات عابرة القومية اعتبارين جديدين لتوقع استمرار محدودية آفاق نقل الصناعة إلى دول العالم الثالث. ويتمثل الاعتبار الأول في الموجة الحمائية العالية في البلاد الرأسمالية الأم ضد الواردات عامة. ومن دول العالم الثالث بصورة خاصة. أما الاعتبار الثاني فيتمثل في التجديدات التكنولوجية التي أفضت إلى اختصار العمليات كثيفة العمل في الصناعات التقليدية عن طريق التحول المتزايد في هذه الصناعات إلى نظام الإدارة الذاتية الآلية أو الأتمتة[16].

على أن مجمل المناقشة السابقة لدور الشركات عابرة القومية في تصنيع العالم الثالث يعيبها نقص منهجي هام، وهو اقتصارها على تناول شكل

واحد من الأشكال المتعددة لعمل الشركات عابرة القومية في صناعة واقتصاد العالم الثالث، أي الاستثمار الأجنبي المباشر. ففي واقع الأمر نجد أن الأشكال غير المرتبطة بالاستثمار والملكية أشد تأثيرا، وأوسع نطاقا بكثير من الاستثمار. فمثلا اتسعت أعمال المقاولات الصناعية من الباطن بين الشركات الكبرى في البلاد الرأسمالية المتقدمة، والشركات المحلية في البلاد النامية على نحو غير مسبوق [17]. كما مثلت أعمال وإنشاءات تسليم المفتاح، واتفاقيات الترخيص ونقل التكنولوجيا بين الشركات عابرة القومية والشركات المحلية أكثر أشكال العمل الدولي ديناميكية وحجما في السنوات العشر المنصرمة [18].

ولا شك في أن لهذه العمليات دورا بارزا في دعم نمو الصناعة في بلدان العالم الثالث. وبالرغم من ذلك فإنه لا يمكن أن تعتبر هذه الأشكال من العمل الدولي تعبيرا عن الاتجاهات الخاصة بالشركات عابرة القومية ومستقلة عن جهود الشركات المحلية والدول النامية ذاتها. وبتعبير آخر فإن نمو هذه الأشكال من العمل قد نبع من خصائص السياسات، وتفضيلات الشركات المحلية أكثر من مبادرات الشركات عابرة القومية. ومن ناحية ثانية فإن نمو هذه الأشكال مرهون بمستوى النمو المتحقق فعلا للصناعة في البلاد النامية، وليس أداة لدفع هذا النمو. وبالتالي فإن هذه الأشكال تتوزع إما في البلاد التي حققت تطورا كبيرا في الصناعة التحويطة، واما في التي تمتعت بفوائض مالية كبيرة مكنتها من التوسع الصناعي بدون الحاجة إلى استثمارات الشركات عابرة القومية، وإما بترتيب حق قانوني وثابت لها في ملكية المشروعات الصناعية. ويفضي ذلك إلى أن مسؤولية الشركات عابرة القومية عن التوسع في الصناعة المحلية محدود نسبيا بقيامها بالتنفيذ المباشر، أو ترقية مستوى التشغيل، ولكن النفوذ الذي تجنيه على تطور الصناعة والاقتصاد المحلي واسع المدى وخطير بالفعل.

ثانيا: تدويل الاقتصاد والاتجاهات الاجتماعية:

في واقع الأمر انه في جميع الحالات يعتبر نشاط الشركات عابرة القومية في مجال الصناعة التحويلية، والخدمات الحديثة نتيجة للنمو المتحقق فعلا وليس سببا أو تحفيزا له. وفي هذا يختلف الاستثمار الصناعي

عن الاستثمار في مجال الموارد الأولية. فالشركات عابرة القومية تذهب إلى حيث تتوافر هذه الموارد، وغالبا ما تقوم هي بالاكتشاف وتنمية هذه الموارد بقصد الاستغلال الاقتصادي. وفي أغلب الأحيان فإن البدائل المحلية للإنتاج في قطاع الاستخراج مازالت محدودة في البلاد النامية إلى حد كبير. أما الاستثمارات الصناعية فتذهب إلى حيث تحقق فعلا مستوى مرتفعا من النمو الصناعي، أو حيث نضجت مجموعة أساسية من شروطه الجوهرية نتيجة للجهود المحلية. وبصدق ذلك على أنماط التصنيع المختلفة في العالم الثالث، وبغض النظر عن الشكل المحدد الذي يتخذه نشاط الشركات عابرة القومية: أي سواء كان مرتبطا بالاستثمار المباشر والملكية أو تم بدونهما.

على أن عدم مسؤولية الشركات عابرة القومية عن النمو الصناعي في الغالبية الساحقة من البلدان النامية لا ينفي قدرتها على تكيف وإعادة توجيه هذا النمو. ويتم هذا التكيف بطرق متعددة سبق أن عرضنا للكثير منها لدى الحديث عن الدينامية الاقتصادية والسياسية للشركات عابرة القومية. وما يهمنا هنا هو فحص المدى الذي يؤثر فيه تكيف النمو الصناعي في بلاد العالم الثالث مع ميكانيكية الاقتصاد عابر القومية على الظروف الاجتماعية للاندماج القومي الداخلي.

وعلى وجه التحديد فإن هناك مجموعة من الميكانيزمات التي تنجم عن عمل الشركات عابرة القومية تعمل على تخليق تحالف اجتماعي فوق قومي داخل البلاد النامية المضيفة لهذه الشركات، وتمكنها من استيعاب هذا التحالف في إطار عالمي لا قومي، وتابع للقوى الاجتماعية المسيطرة على الاقتصاد المدول. ويمكن تقسيم هذه الميكانيزمات إلى مجموعة تقوم على الاستيعاب، ومجموعة أخرى تقوم على الدمج الرأسي.

أ-وأهم ميكانيزمات الاستيعاب الاقتصادي-الاجتماعي هي ظاهرة الاستيلاء take over على الشركات المحلية. ويمثل الاستيلاء أحد الأساليب المعروفة للتوسع الاحتكاري للشركات عابرة القومية في البلاد المضيفة المتقدمة والمتخلفة. ولكن غالبية الاستيلاءات على المشروعات المحلية في البلاد النامية تتم منذ البداية كجزء من استراتيجية الدخول إلى السوق المحلية entry strategy. فأول ما تفكر فيه الشركات العملاقة عندما تقرر

العمل المباشر في دولة ما هو شراء الشركات المحلية القائمة بالفعل بدلا من إنشاء مشروع جديد. وتفضل الاستيلاءات لأسباب عديدة منها سرعة الدخول للسوق واستبعاد المنافسين المحليين وتخفيض تكلفة الاستثمار، وقد تزايد اتجاه الشركات عابرة القومية للاستيلاء كأسلوب للدخول إلى أسواق البلاد النامية مع الزمن.. فوفقا لإحصاءات الأمم المتحدة كانت ثمة 735 شركة تابعة للمؤسسات الأمريكية أل 180 الأضخم في البلاد الأمريكية اللاتينية في الفترة من عام (46- 1957)، كان منها 157 شركة تم ضمها إلى المؤسسات الأمريكية عن طريق الاستيلاء على شركات محلية، أي بنسبة 21,4٪. وفي الفترة (58- 1967) بلغ عدد تلك الشركات التابعة 1309 منها 477 عن طريق الاستيلاء، أي بنسبة 36,4٪. أما في أفريقيا وآسيا فقد كان ثمة 176 شركة أمريكية تابعة في الفترة الأولى، منها 53 شركة ضمت بالاستيلاء على مشروعات محلية قائمة بنسبة 30٪، وفي الفترة الثانية كان هناك 109 شركات من أجمالي 491 شركة تم ضمها بالاستيلاء أي بنسبة 22,4٪. ولا تقل الشركات الأوروبية لجوء للاستيلاء-كأسلوب لدخول البلاد النامية-عن نظيراتها الأمريكيات. فقد كانت نسبة المشروعات التي ضمت إلى المجموعات الأوروبية عابرة القومية من خلال الاستيلاء على شركات محلية في العالم الثالث 25٪ في الفترة من عام 51 إلى 1955, و22,6٪ في الفترة (56- 1960)، و24٪ في الفترة (61- 1965)، و33,7٪ في الفترة (66- 1970) [19]. والاستثناء الأساسي من هذه القاعدة العامة هو الشركات اليابانية التي كانت أكثر حرصا على عدم إغضاب الرأي العام في البلاد النامية. ولا توجد أرقام مقارنة بالفترة التالية غير أن تقرير الأمم المتحدة يشير إلى أن الاستيلاء قد مثل إحدى الاستراتيجيات الكبرى لدخول أسواق البلاد النامية في أكثرية الصناعات [20].

وفي حالات الدخول إلى السوق عن طريق الاستيلاء، غالبا ما يكون الاستيلاء نتيجة لتوافق رغبة الملاك المحليين في البيع والانضواء تحت لواء الشركات الأجنبية [21]. على أنه في الحالين تكون النتيجة هي أضعاف ذلك القطاع من الرأسمالية المحلية ذي الطبيعة التنافسية مع الشركات الأجنبية، ودمج قطاع آخر في البناء الاقتصادي والاجتماعي عابر القومية.

ومن الميكانيزمات الهامة للاستيعاب الاقتصادي والاجتماعي في الإطار

عابر القوميات لشركات الأعمال الكبرى تحول الشركات المحلية في العديد من بلدان العالم الثالث إلى العمل على نطاق دولي بدورها. في هذه الحال لصبح أجزاء هامة من الرأسمالية المحلية تابعة-لا إلى شركات عابرة للقومية بعينها وإنما إلى ا العمل في الخارج بصورة عامة-،أي أن تحولها إلى شركات عابرة للقومية يبتعد بها بهذه الدرجة، أو تلك عن الإطار القومي للاندماج، وعلى النقيض يدمجها أكثر فاكثر في ميكانيكية الاقتصاد المدول. وبطبيعة الحال فإن حداثة هذه الظاهرة لم تسمح إلا بمساهمة محدودة للشركات من بلدان العالم الثالث في مجال الاستثمار الخاص الأجنبي المباشر. فلا يشكل المسجل من هذه الاستثمارات سوى 3٪ من أجمالي الرصيد المسجل لهذا الاستثمار، ومع ذلك فيبدو أن هذا الاتجاه قد تدعم في العقد الماضي نتيجة عدد من التطورات. فبعض البلدان المصدرة للبترول، والتي حصلت على فوائض مالية ضخمة قد استثمرت أساسا موالها السائلة في الإقراض. ولكن الاستثمار المباشر قد تمثل أيضا في بروز المجال الدولي أمام المصارف العربية الضخمة، والتي توسعت في إنشاء فروع لها في الخارج. كما استثمر جزء من هذه الأموال في شراء أسهم بعض الشركات الصناعية في البلاد المتقدمة، أو شركاتها التابعة في بلاد أخرى. على أن هناك نمطا آخر من الشركات عابرة القومية من بلاد أمريكا اللاتينية وجنوب شرق آسيا الأكثر تطورا، والتي أخذت في التوسع في الاستثمار الخارجي في القطاع الصناعي. ومعظم هذه الاستثمارات في البلاد النامية الأخرى الأقل تطورا من الناحية الاقتصادية. ولكن دوافع هذه الشركات تتشابه مع دوافع نشوء الاستثمار المباشر في البلاد المتقدمة، ولكنها قد تمتلك بعض المزايا النوعية. وإضافة لذلك فإن هذه الشركات، وخاصة من البرازيل وكوريا قد توسعت في أشكال العمل الدولي الجديدة، وخاصة الإنشاءات وعقود تسليم المفتاح [(22)]. ومهما كان الأمر فإن هذه الظاهرة تعكس استيعاب أجزاء هامة من الرأسمالية المحلية في بعض البلاد النامية في الاقتصاد المدول. فرغم ضآلة استثماراتها في الخارج، فإنها تأتي أساسا من الشركات الأكبر والأكثر انخراطا في العمل الصناعي المتطور تكنولوجيا.

ب-ولكن أكثر الميكانيزمات أهمية في تحوير بنية الرأسمالية والمجتمع المحلي في البلاد النامية المضيفة يأتي من خلال روابط الدمج الرأسي.

ويعتبر أسلوب المشاركة أو المشروعات المشتركة أكثر هذه الميكانيزمات فعالية في تحقيق الدمج. والواقع أن المشاركة قد أصبحت هي الصيغة المعتمدة لدخول الشركات عابرة القومية في البلاد النامية، وذلك لأنها تعكس التوافق بين رغبة الحكومات والملاك المحليين من ناحية، ومصلحة أغلب الشركات عابرة القومية من ناحية أخرى. ويزداد إقبال الشركات عابرة القومية على صيغة المشاركة كلما قلت مزاياها التكنولوجية الاحتكارية، أو أصبحت هذه المزايا عرضة للتهديد بالانتشار، وكلما قلت أهمية الملكية الكاملة في تحقيق السيطرة الفعالة على المشروع الوليد. إذ أن الملكية المشتركة لا تعني بالضرورة تقاسما للسيطرة. إذ غالبا ما تقع السيطرة المباشرة على المشروع في يد الشركات عابرة القومية وفقا للعقود المبرمة والخاصة بتوزيع أهلية الإدارة، أو من الناحية الفعلية نتيجة التحكم في المدخلات التكنولوجية وعلى مزايا التسويق [23]. كما أن المشروعات المشتركة تعتبر أحد المداخل الحديثة لجمع المزايا التي تملكها شركات محلية من ناحية، وشركات عابرة للقومية دون أن تبدو هذه الأخيرة في صورة التعارض المباشر مع المصالح الاجتماعية المحلية المنافسة. وكذلك يمكن لشركات عابرة (القومية في أحد بلاد العالم الثالث أن ترتبط مع شركات عابرة للقومية من البلاد المتقدمة للعمل في بلد نام آخر. وقد تطورت هذه الرابطة في السنوات الأخيرة مع البلاد النامية الأكثر تطورا، والتي بدأت تشق طريقها للعمل في المجال الخارجي الدولي [24].

ويمثل نقل التكنولوجيا ميكانيزما آخر له فعالية كبيرة لربط وتحوير بنية الرأسمالية المحلية دون تحمل مخاطر الاستثمار المباشر، ويتسم هذا الميكانيزم بأنه أكثر شمولا واتساعا بكثير من الأشكال التقليدية للعمل الدولي، ذلك أن الغالبية الساحقة من الشركات الصناعية والاستخراجية ذات الوزن في البلاد النامية تعمل بتكنولوجيا أجنبية تم نقلها بأسلوب أو تحاضر من أساليب النقل من الشركات عابرة القومية في البلاد المتقدمة. أما فعالية هذا الميكانيزم فتأتي من طبيعة عملية النقل باعتباره عملية دائمة ومتقطعة في نفس الوقت. فالشركات عابرة القومية لا تقدم على الترخيص لشركات محلية باستخدام تكنولوجيا منتج، أو عملية إنتاج بدون أن تربط ذلك بنوع من التخطيط للتقادم التكنولوجي Technological

Obsolescence, وبتعبير آخر فهي لا ترخص المبتكرات التكنولوجية التي تستطيع الاحتفاظ بها كمورد احتكاري، وإنما ترخص المبتكرات التي تتعرض للتقادم والشيوع والنضوج النسبي [25]، حيث أن التكنولوجيا تصبح مع تعاظم وتوسع الإنتاج الدولي أحد المعايير الجوهرية للمنافسة في مجال الأعمال، فإن الشركات المحلية التي تستخدم عمليات الإنتاج، أو التصميمات أو المنتجات التي تطورت في شركة معينة عابرة القومية تظل مرتبطة بحاجتها لمتابعة التطور التكنولوجي بها. ومن ناحية ثانية، فإن نقل التكنولوجيا يرتبط بمعايير التسويق. ويتضمن ذلك ضرورة تعزيز عملية النقل عن طريق أنماط تنظيمية في البلاد النامية تقوم على الوساطة التجارية والإعلان. ويقوم على أداء هذه الأنشطة قطاع معين من رجال الأعمال في البلاد النامية. ويعتبر هذا القطاع أكثر الفئات مشايعة لأيديولوجية، ومصالح الاقتصاد المدول والشركات عابرة القومية.

ويضاف إلى ذلك ميكانيزمات عديدة أخرى لربط ودمج قطاع من المنتجين والعاملين الأصغر حجما، والأقل نفوذا في البلاد النامية، فتوسع استخدام أسلوب المقاولات من الباطن كبديل للاستثمار المباشر يؤدي إلى إنشاء صلات قوية مع الشركات الصغيرة التي تعتبر الشركات عابرة القومية بمثابة السوق الرئيسة لعملياتها. وتقدم سياسات الاستخدام والعمالة أحد الميكانيزمات الهامة لربط مصالح قطاع هام من المديرين والموظفين المحليين ذوي المهارات الخاصة بمصالح الشركات عابرة القومية. وعلى الرغم من أن التوسع في استخدام عناصر وظيفية محلية يعتبر حديثا نسبيا فقد أصبح استخدام مديرين ومهنيين من نفس البلد المضيف هو الشكل الأساسي لقوة العمل في البلاد النامية. ومع ذلك فإن هذه الشركات تحرص حرصا تاما على اختيار هذه العناصر بدقة. ويصر مديرو الشركات عابرة القومية على أن يكون لهؤلاء المديرين سياسة مشتركة مع الشركة وولاء لمصالحها [26]. ويرى كثير من الكتاب أن هذا الشرط يؤدي إلى نزع فعلي للطابع القومي للمديرين المحليين في الشركات عابرة القومية [27].

ويعمل مجموع هذه الميكانيزمات على ظهور قطاع اجتماعي يرتبط بالاقتصاد المدول والشركات عابرة القومية داخل المجتمع المحلي. ويتوسع هذا القطاع عندما تعمل السياسة الاقتصادية الكلية بالتوافق مع مصالح

هذه الشركات وبلادها الأم، والمنظمات الاقتصادية الدولية التي تعكس هذه المصالح. وبمثل هذا التحالف بحد ذاته، في حالات عديدة، انشقاقا رأسيا في التكوين الاجتماعي للدول النامية المضيفة، ولكنه يخلق أيضا مدى أوسع من التنافر في التركيب الاجتماعي نتيجة الروابط التي تصل القطاع الاجتماعي الذي تم تدويله مع جماعات أخرى داخل المجتمع المحلي.

ويفضي ذلك كله بدوره إلى زيادة الصعوبات أمام عملية الاندماج الاجتماعي الداخلي.

ولكن عمق هذه المصاعب واتساع الفجوة التي تتم في سياق التدويل المتزايد للاقتصاد المحلي يتوقفان على التركيبة الأصلية للمجتمع وخصائص التشكيلات الاجتماعية داخله، وطبيعة الانقسامات الشائعة فيه، وبصورة عامة يمكن القول بأن الشركات عابرة القومية لاتخذك انقسامات أفقية حيث لم تكن موجودة-. فلا تتكون جماعات ثقافية، أو عرقية، أو دينية، أو إقليمية مع توسع تدويل الاقتصاد.

ولكن هذه الانقسامات تصبح معرضة للتعمق نتيجة السياسات العامة التي تطبقها الحكومات التي تتبع استراتيجية التحالف مع الشركات عابرة القومية. فالخصائص العامة لهذه السياسات تسمح بزيادة درجة عدم المساواة بين الأقاليم، والتوزيع غير العادل لفرص النمو بينها. فبينما تهمل الأقاليم الأفقر والأكثر حرمانا من الموارد يتم تركيز عوامل النمو الاقتصادي في أقاليم ومناطق ومدن بعينها.

ومن ناحية ثانية فإن الأقسام الاجتماعية تظل واهنة الارتباط بعضها ببعض نتيجة غياب، أو ضعف الروابط التكاملية بين عمليات العمل الاجتماعي التي تقوم بها. ويتدعم هذا الموقف الاجتماعي الذي يتسم بالتفكك نتيجة لسيادة اتجاهات ثقافية تركز على الحافز والمصلحة الفرديين، ولا ترى في إحكام بناء المجتمع وظيفة عليا، ومهمة قومية تنبغي متابعتهما بمجموعة من السياسات المتناسقة التي لها قوة التأثير على العوامل المادية الحاكمة للتوجهات الاجتماعية. وفي هذا الإطار قد تسنح الفرصة أمام تضافر عوامل الانقسام الطبقية والعرقية في البناء الاجتماعي مما يؤدي إلى تقوية النزعات الاستقلالية لدى الأقسام الاجتماعية المتميزة لغويا، أو ثقافيا، أو دينيا، أو عرقيا.

ثالثا: السياسة فوق القومية والسياسة تحت القومية:

يمكننا أن نلخص النتائج التي توصلنا إليها حتى الآن في مقولة أساسية، وهي أن وزن الدور الذي تلعبه الشركات عابرة القومية في تكيف الهياكل الاقتصادية-الاجتماعية للمجتمعات النامية يتوقف على مستوى وخصائص التطورات الداخلية في هذه المجتمعات. وتأتي هذه المقولة بافتراض معاكس لما اصطلح عليه كتاب مدرسة التبعية، ولكن في إطار حدود معينة. فالشركات عابرة القومية قد مثلت عنصرا ديناميكيا وراء تحولات الاقتصاد الدولي في العقود الأربعة الأخيرة، ولكنها ليست العنصر الوحيد. إن الدور الذي تلعبه الشركات عابرة القومية يتفاوت من منطقة لأخرى، وبلد نام لآخر تبعا للظروف النوعية السائدة في هذه المناطق والبلاد، وتبعا لثلاثة عوامل عامة ومشتركة:

العامل الأول يمثل مستوى النمو المتحقق فعلا لدى الدول النامية. فكما أكدنا من قبل فالشركات عابرة القومية لا تخلق نموا ولا تحفزه، وإنما تأتي فعلا حيثما يتحقق مستوى مرتفع من النمو الاقتصادي. ويصدق ذلك على الشركات العاملة في القطاعين التحويلي والخدمي. والاستثناء من تلك القاعدة هي شركات الاستخراج والموارد الأولية. على أن مثل هذه الشركات قد تحقق ثروة ولكنها لا تخلق نموا. وفي هذا الإطار فإن الشركات عابرة القومية تلعب دور تكيف النمو المتحقق، والسيطرة على بعض اتجاهاته الأساسية، وإعطاء هذا النمو مغزى ووظيفة اجتماعية في ساحة العملية المتزايدة لتدويل الاقتصاد المحلي.

أما العامل الثاني فيتمثل في حدوث تحولات في توزيع القوى الاجتماعية والسياسية الداخلية من شأنها أن تفضي إلى تمكين الدولة التي تختار استراتيجية التحالف مع الشركات عابرة القومية من إحكام السيطرة على قوة العمل، ونزع مشاركة العمال الوعظيين، ونزع راديكالية التنظيم النقابي، وتغيير اتجاهه. ومن ثم تخفيض مستويات الأجور وفرض الانسياق والطاعة على العاملين إجمالا. وبطبيعة الحال فقد لا يكون ذلك شرطا لوفود الشركات عابرة القومية العاملة في مجال الاستخراج والتي أثبتت القدرة على مواصلة النشاط في بلاد ذات نظم سياسية ذات أيديولوجيات معادية للرأسمالية. ولكنه شرط أساسي بالنسبة للشركات العاملة في قطاع الصناعة التحويلية

الذي هو المحرك الأساسي للنمو.

وهناك شرط هيكلي ثالث يتمثل في قدرة الدولة على تحمل أعباء تمويل عملية تدويل الاقتصاد المحلي. وبمكن التحدث عن أعباء حقيقية لهذه العملية لأنها تشتمل على مجموعة من السياسات الاقتصادية التي تحتم العبور بمرحلة ممتدة نسبيا من عجز ميزان المدفوعات وتراكم مدينية (مديونية) كبيرة نسبيا . وقد تتاح فرص فريدة لعدد محدود من البلاد لتجاوز هذه الأعباء نتيجة تراكم ثروات نقدية استثنائية من صادرات المواد الأولية مثل البترول، أو عن طريق معونة أجنبية كثيفة.

ويعني ذلك أن هذه الشروط يتوجب تحقيقها قبل انخراط الشركات عابرة القومية في العمل بالبلاد النامية، وليست نتيجة لهذا العمل. وقد يتم توفير هذه الشروط إما نتيجة ظروف أولية خاصة بدول معينة مثل كوريا وتايوان، وإما أن يأتي تحقيقها في سياق صراع اجتماعي وسياسي ضد نظام وطني حاكم. وتأتي هذه الشروط بالتالي في سياق ما يمكن تسميته بثورة مضادة، أو حركة قوية للردة عن تطور قومي ووطني سابق. وما أن تفد الشركات عابرة القومية حتى تتمكن نتيجة قوتها المالية والتكنولوجية وقدرتها على التلاعب بالسياسات الحاكمة في البلاد الأم من توطيد قاعدة لتحالف اجتماعي فوق قومي داخل الدول المضيفة. ويعطي هذا التحالف أساسا للسياسات فوق القومية، وذات الطبيعة المحافظة. وفي المقابل، فإن التحالفات الاجتماعية التي قادت في فترات سابقة تجارب وطنية وقومية في المجالين الاقتصادي والاجتماعي لا تنحسر. وغالبا ما تكون هزيمتها مؤقتة. بل إن النتائج التي قد تسفر عنها تجربة تدويل الاقتصاد تحت نفوذ الشركات عابرة القومية قد تؤدي إلى إحياء هذا التحالف الراديكالي وتوسيع نطاقه.

ولذلك فقد يكون من الأكثر فائدة أن نتحدث لا عن طبيعة الدولة، وسمات الانقسام الداخلي، أو العوائق أمام الوحدة والتكامل القوميين، وإنما عن خصائص السياسة ذات الصلة المباشرة بالمسالة القومية في البلاد النامية، في علاقتها بالشركات عابرة القومية. ونعني بالسياسة هنا لا عملية تحديد الأهداف والوسائل وتنفيذها policy، وإنما طبيعة توزيع القوى الاجتماعية والسياسية على المواقف المختلفة من القضايا الأساسية

للتطور الداخلي في بلاد معينة، والعوامل الحاكمة لحركة موازين القوى بين هذه القوى politics.

وتختلف الخصائص الموضوعية للسياسة بالمعنى سالف الذكر في البلاد النامية تبعا لمستوى تطورها الاقتصادي. وبالنسبة للبلاد التي تستقطب جل اهتمام الشركات عابرة القومية: أي تلك التي بلغت مستوى أرقى من النمو الرأسمالي بالمقارنة بغيرها من البلاد النامية يمكننا أن نلمح سمة مركزية للسياسة. وهذه السمة هي انقسام القوى الاجتماعية-السياسية الفاعلة عامة-إلى تكتلين أو تحالفين كبيرين. التحالف الأول يسمى التحالف الشعبي populist، أما التحالف المضاد فيمكن تسميته بالتحالف المحافظ المضاد للشعبية.

ويتميز التحالف الشعبي بتركيزه على التكامل القومي، وبحرصه على تحقيق استقلالين سياسي واقتصادي نسبيين، وبسيطرة ذهنية إصلاحية تقوم على استخدام جهاز الدولة في تقريب الفوارق بين الطبقات والأقاليم، وتوجيه النمو الاقتصادي لتحقيق هذا الهدف يستدعي ضرورة تحول الدولة ذاتها إلى قوة إنتاج رئيسة، وبالتالي إلى طرف رئيس في عمليات الإنتاج، ويحتم ذلك بدوره قيام الدولة بأضعاف سيطرة ونفوذ الفئات الطبقية الحاكمة في الريف، عادة عن طريق إصلاح زراعي معتدل. ويظل التحالف الشعبي محتفظا بتماسكه كان قادرا عل السيطرة على تناقضات أطرافه من خلال صهرها معا في مثل أعلى قومي موحد.

أما التحالف المحافظ المعادي للشعبية فيملك نموذجا سياسيا يقوم على حكم وسلطة نخبة قوية، والأولوية المطلقة للنمو الاقتصادي بحد ذاته، والاحتفال بدور الفئات المالكة في الريف والمدن معا في دفع هذا النمو. وعادة ما يرتبط الاهتمام البارز بالنمو الاقتصادي بتحقيق دمج أقوى للاقتصاد المحلي بالسوق الرأسمالية العالمية والشركات عابرة القومية، ويظل هذا التحالف في الأساس مدفوعا بمعارضة أي إصلاح اجتماعي يتعارض مع استمرار هيبة ونفوذ ومصالح الطبقات المالكة، أو يقيد الدولة بالتزام إيجابي جماهيري واسع النطاق لدورها المباشر، أو غير المباشر في الحقل الاقتصادي والاجتماعي.

وعندما يسيطر التحالف الشعبي على الدولة، فإنه يستطيع أن يحقق

إنجازات كبرى على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي لفترة من الزمن. ولكن التناقض الأساسي الذي يحكمه هو الضرورة السياسية للتوفيق بين المصالح التي قد تكون معارضة للقوى الأساسية فيه. أي الفلاحون الفقراء وأحزابهم، أو تنظيماتهم، والطبقة العاملة بأحزابها، أو تنظيماتها النقابية وقطاع كبير من الطبقة الوسطى الجديدة من مهنيين وفنيين وموظفين، والقطاع الوطني من الرأسمالية المحلية. وعند لحظات معينة لا يصبح هذا التوفيق ممكنا إلا على حساب النمو الاقتصادي، ولكن توقف النمو أو الركود الاقتصادي قد يقود إلى تفسخ أقوى لهذا التحالف مما يفضي به إلى فترات توتر وصراع داخليين.

أما التحالف المحافظ المعادي للشعبية فقد يستطيع أيضا أن يدفع النمو الاقتصادي على حساب تقليص الإصلاحات الاجتماعية التي تم تحقيقها فيما سبق على يد التحالف الشعبي. على أن ذلك كثيرا ما يتم على حساب الشرعية السياسية والاجتماعية. ومن ثم يصبح التناقض الأساسي الذي يحكمه مرتبطا بالافتقار إلى هذه الشرعية. وقد يصل هذا التناقض إلى درجة عالية من الاحتدام عندما يعجز هذا التحالف عن دفع النمو الاقتصادي نتيجة للآثار السلبية للاندماج الموسع في السوق الرأسمالية العالمية، وخاصة في أوقات الأزمات الاقتصادية الكبرى في المراكز الرئيسة لهذه السوق: أي البلاد المتقدمة.

وما يهمنا مباشرة بشان هذه التحالفات المتعارضة هو تأثيرها على المسألة القومية، وعلاقة ذلك بالشركات عابرة القومية، والواقع أن الفعالية الأساسية لهذه الشركات تتم من خلال إعطاء سندين اقتصادي وسياسي دوليين مباشرين وغير مباشرين على المستوى الهيكلي، وعلى المستوى الظرفي للتحالف المحافظ المعادي للشعبية. ومن خلال التأثير على مدى تماسك هذا التحالف، وعلى الظروف الاقتصادية التي تحدد مدى فرصته في استمرار الحكم في الدولة. ومن هنا يكتسب الموقف الذي يقيمه التحالف المحافظ المعادي للشعبية تجاه المسألة القومية أهميته البالغة.

والواقع أنه على مستوى السياسة الفعلية فإن هذا التحالف المحافظ يتسم بازدواجية فريدة بين التوجهات فوق القومية والتوجهات تحت القومية. وتتجسد التوجهات فوق القومية على وجه خاص في الروابط التي ينشئها

التحالف والدولة التي تعبر عنه مع الاقتصاد المدول، والمراكز الرئيسة لهذا الاقتصاد. ويترجم هذا التوجه في مجمل الإطار العام للسياسات الاقتصادية والاجتماعية في الداخل، والتي توثق اندماج الاقتصاد المحلي بالعملية العامة لتدويل الإنتاج. أما التوجهات تحت القومية Sub-national فتتجسد في النمط الخاص للسيطرة السياسية التي تميز سلطة هذا التحالف. فالتحالف المحافظ المعادي للشعبية يسعى لتجاوز قوى المعارضة الشعبية المتمركزة في المدن عن طريق مناشدة القوى المحلية عامة وخاصة في الريف. وكذلك فهو يسعى للاستفادة من نفوذ الفئات المالكة التقليدية في الريف، رجل على إعادة تنظيمها من خلال هياكل الحكم المحلي. ويقدم المستوى تحت القومي أيضا فرصة لازدهار أيديولوجية ترتبط بتمجيد التراث الثقافي القديم للدولة، والذي تعتبر المناطق المحلية والريفية مستودعا لذكرياته. وأخيرا فإن هذا التحالف قد لا يستنكف، من أجل تدعيم سلطته، عن أيقاظ المشاعر العرقية والتعصب الطائفي والديني واللغوي حتى يجهض احتمالات تضامن الفئات الاجتماعية والطبقات الفقيرة عبر هذه الانقسامات ويستفيد من المنافسات المرتبطة بهذه التقسيمات.

وقد يكون من الظلم البين اتهام الشركات عابرة القومية بالمسؤولية عن أو الموافقة على كل هذه الممارسات. ولكن مسئوليتها تكمن في دعم التحالف المحافظ أجمالا سياسيا واجتماعيا واقتصاديا.

الباب الثالث
الدول النامية والشركات عابرة القومية
"تحولات ميزان القوى"

٦ دينامية الصراع التوزيعي وآفاق التطور القومي

مقدمة:

خلقت أعمال العديد من الكتاب انطباعا خاطئا بأن الشركات عابرة القومية هي كائنات خرافية ذات قدرة كلية، وأن الحكومات والدول والقوميات التي تتعامل معها في العالم الثالث هي دائما فريسة سهلة لا حول لها ولا قوة.

وفي واقع الأمر فإنه منذ بدأت الاستثمارات الأجنبية المباشرة تلعب دورا هاما في اقتصاديات الدول النامية المضيفة لم تكف النزاعات بين الشركات العملاقة، وخاصة تلك العاملة في قطاع الموارد من ناحية، والرأي العام، والحكومات أحيانا من ناحية أخرى عن التفجر. وهناك بعض المعارك الكبرى التي تقف شاهدا على هذه الحقيقة مثل تأميم شركات البترول في فنزويلا والمكسيك في ثلاثينات هذا القرن.

على أنه فقط مع بداية السبعينات اكتسبت ظاهرة النزاع بين الحكومات في الدول النامية، والشركات عابرة القومية طابع الأزمة نتيجة لتضمنها أبعادا جديدة. ومن أكثر هذه الأبعاد أهمية

أن عددا كبيرا من الدول النسبة قد شارك في النزاع في نفس الوقت. ومن الأبعاد الجديدة أيضا أن النزاع الكبير الذي تفجر في النصف الأول من السبعينات لم يتضمن أبعادا أيديولوجية واضحة. بل إن التغير الأكثر تعبيرا عن طبيعة هذا النزاع وعن الأزمة إلى ثارت نتيجة له هو أن الإجراءات التي اتخذتها بعض حكومات العالم الثالث في مضمار إعادة صياغة علاقاتها مع الشركات عابرة القومية لم يكن من الممكن تنفيذها بنجاح لولا مشاركة بعض الحكومات التي صنفت تقليديا باعتبارها حكومات محافظة أو حليفة للمعسكر الغربي. وبالتالي اتسم النزاع بالتركيز على المطالب والمسائل الاقتصادية البحتة، ومن ثم فقد أطلق على سلوك هذه الحكومات أجمالا مصطلح «القومية الاقتصادية» تمييزا لها عن حركة التحرر الوطني في الخمسينات والتي توجتها حركة عدم الانحياز بما لها من مضمون سياسي وأيديولوجي متميز.

ومع ذلك فقد أخذت مطالب حكومات العالم الثالث في الأتساع والشمول مما برر تسميتها بحركة إنشاء نظام اقتصادي عالمي جديد. وتضمنت تلك المطالب قضايا شروط التجارة، وأسعار المواد الخام، والمعاملة التفضيلية للدول المختلفة في أسواق الدول المتقدمة إلى جانب القضايا المتعلقة بالاستثمارات المباشرة، ونقل التكنولوجيا، وإعادة جدولة الديون، وتخفيف أعبائها وزيادة المعونات الرسمية، وتعظيم عائدها الصافي.. . الخ. وفي سياق هده الحركة نجحت بعض الدول النامية في انتزاع مكاسب حقيقية منها إعلان حق السيادة على الموارد الطبيعية، وتأميم العديد من الشركات الأجنبية العاملة فيها، واستقرار حق الدول في التأميم.

ومع ذلك فما لبثت الآمال الكبيرة التي أنعشتها حركة إنشاء نظام اقتصادي عالمي جديد، والمعارك الناجحة التي خاضها العديد من الحكومات ضد الشركات عابرة القومية أن انحسرت تدريجيا في النصف الأخير من السبعينات. بل بدا أن الدول الرأسمالية المتقدمة قد بدأت في الهجوم المضاد مع نهاية السبعينات. وتطور هذا الهجوم طوال سنوات الثمانينات، وكان أن عملت حكومات عديدة في العالم الثالث على التقهقر بعيدا عن المواقف القومية الاقتصادية التي أعلنتها، أو شاركت في إعلانها من قبل.

إن خبرة هذه التجربة كلها لم تدرس بعد بالعناية الواجبة. ومازالت هذه

التجربة موضع اختلافات شديدة في التفسير. كما أن معظم التفسيرات الرائجة تعكس أحكاما انطباعية، وتجعل الفكر رد فعل مباشر للتغير في الواقع، عوضا عن دوره في استشفاف منطق واتجاه التحول في مدى تاريخي مناسب. فمع صعود القومية الاقتصادية في العالم الثالث سارع البعض باستنتاج أننا نشهد عصرا جديدا تضمحل فيه قوة الشركات عابرة القومية وربما تختفي [1]. وفي الاتجاه المقابل أكد البعض الآخر بأن «التصاعد في القوة الاقتصادية النسبية لبعض بلاد العالم الثالث قد تحقق، أو على الأقل تم السماح به نتيجة عوامل حركتها وصممتها الشركات عابرة القومية»[2].

وبعيدا عن المبالغات فإن تشخيص القومية الاقتصادية التي تأججت في النصف الأول من السبعينات لا يزال أمرا تكتنفه أوجه عديدة من الغموض. ولكن من حيث الجوهر يمكن القول بأنها قد مثلت لحظة خاصة من صراع دائر في كل وقت حول توزيع عائد الإنتاج الدولي. وهو صراع لم يضع في قائمة قضاياه تصفية أيديولوجية، أو أسس عمل الشركات عابرة القومية، وإنما نقلها إلى مرحلة جديدة تستبعد فيها إلى حد ما أكثر جوانب عملها ركودا وتخلفا.

لقد تأججت القومية الاقتصادية لحكومات العالم الثالث في لحظة خاصة لأن موازين القوى التي تحكم حركة علاقاتها مع الشركات عابرة القومية كانت في ذلك الوقت من السبعينات مواتية لهذه الحكومات. ثم إنها انحسرت بعد ذلك لأن هذه الموازين قد تحركت بعد ذلك لصالح الشركات عابرة القومية.

إن صراع حكومات العالم على توزيع عائد الإنتاج الدولي لا يقوض أسس الإنتاج الدولي الذي يتم تحت قيادة الشركات عابرة القومية لصالح الأقسام الاحتكارية من الرأسمالية في بلدان عديدة، ولكنه يفرض عليه أن يتطور وفق أسس عملية التدويل ذاتها. ومثلما يتوقف ناتج الصراع التوزيعي بين النقابات وأصحاب الأعمال على موازين القوى السائدة في لحظة معينة، فإن توزيع عائد الإنتاج الدولي يتوقف أيضا على موازين القوى بين الدول النامية والشركات عابرة القومية. غير أنه في سياق هذا الصراع قد يتم إما باستيعاب النقابات والطبقة العاملة استيعابا أقوى في النظام الرأسمالي، وإما بتحقق وتفتح إمكانات تجاوز هذا النظام أمامها. وكذلك

فإن الصراع التوزيعي قد يقود في الأمد الطويل إما إلى مزيد من استيعاب الدول، والقوميات النامية داخل ميكانيكية الإنتاج الدولي وشبكات الشركات عابرة القومية، وإما بتفتح إمكانات أوفر قوة، وأوسع نطاقا أمام التطور القومي عن طريق تجاوز مجمل علاقات الإنتاج الرأسمالية الاحتكارية المتضمنة في عالم الشركات عابرة القومية. والحال أن العنصر الحاكم للاختيار هنا ليس هو الشركات عابرة القومية، وإنما القوميات النامية ذاتها وخصائصها وديناميكيتها وتكوينها الداخلي.. . الخ.

ومهما كان من أمر آفاق التطورات المقبلة في المدى البعيد، فإن أحداث ونتائج الأزمة التي أثارتها القومية الاقتصادية قد أفضت بالفعل إلى تجديدات هامة في خصائص عمل الشركات عابرة القومية. غير أن هذه التجديدات ذاتها تسمح باستيعاب أقوى لهذه القوميات، أو بتعبير أدق لعناصر ومكونات هذه القوميات في مجال الاقتصاد المدول، وتفقدها بالتالي تكاملها الداخلي. ومن هنا تنشأ ضرورة دراسة حركة موازين القوى في حلبة الاقتصاد المدول، ثم الأشكال الجديدة التي نشأت عن المرحلة السابقة من الصراع التوزيعي، ثم انعكاساتها على مستقبل القوميات النامية.

أولا: حركة موازين القوى:

يحسم ميزان القوى السائد بين الشركات عابرة القومية والدول الصراعات التي قد تدور بينهما. على أن كل مستوى من مستويات الصراع، أي طبيعة الأغراض والمكاسب التي يعمل كل منهما على تحقيقها على حساب الآخر، يتفق مع مستوى معين لممارسة القوة. وبالتالي يمكن دراسة موازين القوى على ثلاثة مستويات: سلوكي وشكلي وهيكلي.

فالقوة على المستوى السلوكي تظهر كعلاقة غصب force، وتعني بقدرة طرف أو أطراف معينة على التأثير على قرارات وسلوك طرف أو أطراف أخرى حول موضوعات معينة وفي فترة محددة[3]. وتنتج عمليات الغصب المتبادل توزيعا محددا للقيم المتضمنة في موضوعات الصراع. أما على المستوى الهيكلي، فإن القوة تعني بقدرة طرف معين على تعريف الوظائف، وتوزيع الأدوار على أطراف أخرى، ومن ثم تحديد قيمة ومكانة هذه الأطراف الأخيرة في نظام ما. وعند هذا المستوى الأعمق من ممارسة علاقات القوة

تستطيع أطراف معينة التأثير على تشكيل هيكل وشخصية الأطراف الأخرى حيث أن فرصة هذه الأطراف في النمو الشامل تتوقف على الموقع الذي تشغله من هذا النظام. ويفترض هذا المستوى من ممارسة علاقة القوة أن الطرف الذي بيده تعريف الوظائف، وتوزيع الأدوار في مؤسسة أو نظام ما يستطيع أيضا أن يردع المنشقين عن هذا النظام. ويتفق هذا المستوى أيضا مع مفهوم الهيمنة.

وهناك مستوى وسيط بين القوة السلوكية والقوة الهيكلية هو المستوى. الشكلي، ويعني هذا المستوى بتنميط العلاقة بين الأطراف من خلال وضعها في شكل معين. ويحدد هذا الشكل توزيع فرص السيطرة القانونية، والالتزامات المتبادلة بين الأطراف المعنية. وبالتالي يتوحد هذا المستوى مع مفهوم السيطرة، وإن كان المعنى هنا هو السيطرة في صياغتها المقننة، والتي ليست بالضرورة هي السيطرة الفعلية.

والواقع أن هذه المستويات الثلاثة لعلاقات القوة متكاملة، ولكنها ليست بالضرورة متطابقة. بل إن إمكانات التغير والحركة في أي نظام اجتماعي تنشأ بالتحديد عن فرصة عدم التوافق بين هذه المستويات. ويقوم مستوى علاقات الغصب بدور إعادة التوازن بين أشكال محددة للسيطرة، وهيكل محدد لتوزيع الأدوار بعد فترة محددة من الاختلال بينهما.

فإذا أخذنا النظام الدولي مثلا نجد أنه من حيث الجوهر يقوم على توزيع محدد للأدوار الاقتصادية، أو تقسيم معين للعمل الدولي. ويقنن هذا التوزيع من خلال أشكال متفاوتة تحكم علاقة أطراف النظام بعضها ببعض. فالبلاد الرأسمالية المتقدمة ترتبط بعلاقات معينة تختلف شكلا ومضمونا عن العلاقات التي تربطها معا بالبلاد النامية. والواقع أنه يمكن أن تحدث مجموعة من الظروف التي إما أن تؤدي إلى ضعف قدرة الدول الرأسمالية المتقدمة على المحافظة على تقسيم العمل الدولي القائم، وإما أن تجعل هذا التقسيم متخلفا عن حاجتها. وقد يحدث أيضا أن تتوافر للبلاد النامية إمكانات وفرص معينة إجبار الدول المتقدمة على تغيير الأشكال السائدة لعلاقاتها الاقتصادية، وبذلك يحدث اختلال مؤقت حتى تعود أنماط السيطرة إلى التوافق مع أنماط تقسيم العمل وبالعكس. والواقع أن مجرد حصول المجتمعات المستعمرة على استقلالها السياسي قد أدخل عاملا

جديدا تماما على موازين القرى بينها وبين الدول الرأسمالية المتقدمة، كان لابد من أن ينعكس عاجلا أوجلا على نظام العلاقات الاقتصادية الدولية.

ولذلك فالمداخل التقليدية التي تسعى لتصوير طبيعة موازين القوى الحاكمة للعلاقة بين الدول النامية والشركات عابرة القومية ليست خاطئة تماما. ووفقا لهذه المدخل فإن الشركات أوفر قوة من الدول النامية من حيث الموارد الاقتصادية. ولكن الدول النامية أقوى بحكم حق مزاولة السيادة وسلطة التشريع والرقابة وإصدار القرارات: أي الموارد السياسية للقوة عامة. ويضاعف من قوة الدول إزاء الشركات أنها تستطيع التعامل مع شركة واحدة في أي لحظة، لأنه لا يوجد عند التفاوض على التفاصيل هيئة ممثلة قانونا، وحاضرة فعلا لها أهلية تمثيل كل الشركات. ومع ذلك فإنه لا الشركة ولا الدولة تستطيع استغلال قوتها تجاه الأخرى نتيجة وجود عوامل مقيدة وقوية.

ومن الواضح أن هذا النموذج سكوني، ولا يعبر بحال عن حقيقة التحولات الكبرى التي قد تحدث في علاقة الشركات عابرة القومية بالدول النامية. فحتى لو أخذنا بتقسيم موارد القوة بين سياسية واقتصادية، فإن ميزان القوة يتوقف على مرحلة الاستثمار. ويرى برجستن وهيرست وموران أن هذا الميزان يتحدد نهائيا بأربعة متغيرات وهي: قدرة الدولة على توجيه سلوك الشركات والصناعة، وتكلفة تكرار أو تجاهل ما يقدمه الاستثمار الأجنبي، وقدرة الدولة المضيفة على مقاومة التوترات السياسية الدولية الناشئة عن منازعات الاستثمار، ودرجة عدم مناعة أصول وعوائد الشركة إزاء معاملة غير مواتية من جانب الحكومات المضيفة، وعلى أساس هذه المتغيرات يتم التمييز بين أربع مراحل أساسية لتحولات ميزان القوى، وهي:

1- عصر قوة المستثمر آو الشركات عابرة القومية، وقد استندت هذه القوة على احتكار الشركات الأمريكية لموارد رؤوس الأموال والتكنولوجيا والخبرات الإدارية اللازمة للإنتاجين الاستخراجي والتحويلي في البلاد النامية، وضعف المنافسة بين الشركات المختلفة في بلاد العالم الثالث واستقرار الهيمنة الأمريكية.

2- عصر الهبوط في قوة المستثمر: ويمتد طوال عقد الستينات. وقد فتح هذا الهبوط عن توافر موارد بديلة للاستثمار الأجنبي وخاصة رؤوس

الأموال واشتداد المنافسة بين الشركات من أصول قومية مختلفة على العمل في البلاد النامية، وانخفاض التكلفة السياسية للمصادرة، وتعاظم اعتماد البلاد المتقدمة على الموارد الأولية للبلاد النامية.

3- نجاح وقوة البلاد المضيفة، وقد نشأت عن قدرة هذه البلاد على التجمع معا، وانتهاز أفضل الفرص مع تدهور القوة النسبية للبلاد الأم للشركات مع نضوج العوامل السابقة[4].

4- وهناك مرحلة رابعة يتحول فيها ميزان القوى من جديد لصالح الشركات عابرة القومية. وتأتي هذه المرحلة نتيجة قدرة الشركات على فرض عقوبات اقتصادية على بلاد بعينها، وبناء أحلاف فوق قومية بين مختلف الشركات لمنع تسويق، أو تمويل المشروعات التي تتعرض للتأميم أو المصادرة، وتطوير استراتيجية جديدة تقل فيها مخاطر المصادرة، وذلك بفضل التجارة في التكنولوجيا، دون أن يقل عائد العمل الدولي. ويرى فرنون أنه كانت هناك مبالغة في درجة تحول موازين القوى أصلا لصالح البلاد النامية. إذ ظلت حال البترول حالة فريدة بالنسبة للمواد الأولية، كما أن الأوبك لم تستطع أن تحرر نفسها من الاعتماد على الشركات القائدة في صناعة البترول. وفوق ذلك فإن حال الصناعة التحويلية قد أظهرت ميلا مغايرا. فقد تمت هزيمة محاولات البلاد النامية للتجمع والمفاوضة الجماعية مع الشركات الصناعية عابرة القومية كما حدث لمجموعة دول الأنديز Andean Pact. وعلى العموم فإن الظروف الموضوعية التي عززت المركز التفاوضي للدول النامية في مختلف القطاعين يمكن أن ينقلب. إذ أن تاريخ المنتجات كثيفة العمل أو النمطية مثل البترول والمعادن والكيماويات تشمل فترات من الفائض المستمر مما يؤدي إلى هبوط التركيز الاحتكاري في الهيكل الصناعي العالمي لهذه المنتجات، وهبوط قدرة البلاد المنتجة على وضع الأسعار إذا ما استمر الفائض مدة طويلة[5]. وهذا هو ما حدث بالفعل في مجال البترول أيضا في الفترة من عام 79 إلى 1986. ويضيف بهرمان عاملا هاما في تحديد خصائص ميزان القبرى وهو درجة تجانس سياسات البلاد الأم مع الشركات عابرة القومية. فعندما تتحقق درجة كبيرة من توافق الأهداف بين هذه الحكومات تكتسب الشركات عابرة القومية قوة إضافية. وفي حال تنافسها فإن مركز هذه الشركات في التفاوض

مع الدول النامية المضيفة يتدهور[6].

ويعيب هذه الأفكار طبيعتها الجزئية، والإفراط في القياس على حال المواد الأولية. وفي واقع الأمر فإن تقديم نموذج شامل لحركة موازين القوى بين الشركات عابرة القومية والدول النامية يقتضي أن نأخذ في الاعتبار ثلاث مجموعات من العوامل: دينامية الإنتاج الدولي، ودرجة التنافس بين الدول الأم، ودرجة التنافس أو التوافق بين الدول النامية المضيفة. وتتحدد العوامل الأساسية في كل من هذه المجموعات كما يلي:

أ-دينامية الإنتاج الدولي:

وتتحدد هذه الدينامية عبر التغلب على التناقض بين الاحتكار والمنافسة، وبين الإنتاج والتسويق في المجالين القومي والعالمي. ومن وجهة نظر الشركات عابرة القومية، فإن استراتيجية الشركة على الصعيد العالمي وقدرة جيل معين من المديرين الكبار على التأقلم مع الظروف المتغيرة تمثل أحد العوامل الحاسمة في تحديد مستقبل العمل الدولي للشركات عابرة القومية.

فالاتجاه نحو العمل الدولي يتفق مع دوافع سوق احتكار القلة، ويعكس هذا الوضع نفسه سوق احتكار القلة إلى البلاد المضيفة، التي تجد ذاتها في وضع ضعيف إذا كانت بحاجة إلى الموارد الرأسمالية والتكنولوجية التي تملكها الشركات الاحتكارية.

وفي مرحلة تالية تبرز تناقضات هذه السوق نتيجة دينامية الشيوع. التكنولوجي الذي يدفع نحو تعظيم درجة المنافسة في هذه السوق. فتقادم التكنولوجيا المستخدمة يجعلها متاحة للشركات الصغرى، وللشركات الكبرى من أصول قومية أخرى. وبالتالي تتسع درجة المنافسة بدخول الشركات الصغرى وشركات الدول الأم الأخرى إلى مجال العمل الدولي. ويتحقق هذا الدخول عن طريق عرض شروط أفضل على الدول المضيفة مما يجعل موازين القوة تتحرك لصالحها. وتمثل القدرة على تمويل عمليات الإنتاج في البلاد المضيفة أحد العوامل التي تميل بميزان القوة بصورة أقوى لصالح بلاد معينة.

وفي مرحلة ثالثة تبدأ سوق احتكار القلة في تأكيد ذاتها من جديد. فالمنتجات وعمليات الإنتاج النمطية تكنولوجيا تظهر حساسية متزايدة لوفورات الإنتاج الكبير وتكتيكات خلق الأذواق. كما أن القدرة على التسويق

الواسع تضيف إلى الاعتبارات التي تميل لصالح الشركات الأضخم. وفوق ذلك فإن جعل التجديد التكنولوجي معيارا للمنافسة العالمية يحسم الصراع لصالح الشركات التي تمتلك قدرات كبيرة في مجال البحث التكنولوجي، وتنمية المنتجات وعمليات الإنتاج. وبذلك تبدأ مرحلة جديدة يتأكد فيها من جديد الطابع الاحتكاري للسوق، ويميل ميزان القوى لصالح الشركات الأضخم وضد مصالح الدول النامية. على أن المرحلة الأخيرة لا تأتي إلا عبر عملية انتقال طويلة نسبيا تتصاحب فيها عوامل القوة والضعف لدى كل من الطرفين: الشركات عابرة القومية، والدول النامية المضيفة. والعامل الحاسم في عملية الانتقال هذه هي قدرة الشركات من أصول قومية مختلفة على التأقلم مع متطلبات المرحلة الجديدة في مجال إنتاج معين ومنطقة نامية محددة. فالشركات الأمريكية التي اعتادت على التمتع بمركز غير منازع في مجال الأعمال الدولية في الدول النامية، وتكونت لدى مديريها الكبار نزعة الهيمنة وذاتية أبوية في أفضل الأحوال، صادفت صعوبات كبيرة في الاعتياد على ظروف تدهور مركزها النسبي في مجال الأعمال الدولية، خاصة في الدول النامية. وبالتالي فإنها لم تنجح في تطوير قدرتها على التأقلم مع هذه الظروف. كما أن استعداد الشركات لقبول درجة أكبر من المخاطرة يتباين كثيرا بين الشركات من أصل أمريكي بالمقارنة بالشركات الأوروبية واليابانية. ولذلك فقد نجحت الشركات اليابانية ثم الأوروبية في تثبيت أقدامها أكثر في أسواق الدول النامية في السبعينات [7].

كما تختلف استراتيجية الشركات، وبالتالي رد فعلها للتغير في موازين القوى حتى في حدود أصل قومي واحد تبعا لدرجة تكاملها الراسي. فالشركات المتكاملة رأسيا أقل اعتمادا على أي حلقة بعينها من حلقات الإنتاج، كما أنها تستطيع القيام بالتنويع الجغرافي لعملياتها، وبالتالي تصبح أكثر قدرة على الاختيار بين أكثر من بديل، وتظهر قدرة أكبر على التأقلم مع الظروف الجديدة عن تلك الشركات غير المندمجة رأسيا[8] وينعكس هذا الاختلاف على نتائج الصراع التوزيعي في القطاعات الاقتصادية المختلفة.

ب-المنافسات بين الدول الأم:

مثلت المراحل من تاريخ العالم الثالث، التي اتسمت بتوازن نسبي بين

الأهداف التنافسية للمراكز الرأسمالية المتقدمة، أفضل الظروف الدولية بالنسبة لبلاده. وكذلك فان المنافسة والتوازن النسبيين بين الدول الأم للشركات عابرة القومية تتيح أفضل ظروف لموازين القوى بين الدول النامية المضيفة وهذه الشركات، خاصة بعد الاستقلال السياسي لدول العالم الثالث[9]. ومن هذه الزاوية مرت موازين القوى بثلاث مراحل تبعا لدرجة التوازن في المنافسات الدائرة بين الدول الأم. المرحلة الأولى مثلت موقفا كانت الولايات المتحدة ترث الإمبراطوريات الاستعمارية التقليدية، وتخضع الدول الرأسمالية المتقدمة الأخرى لنفوذها. وكانت هذه هي مرحلة الهيمنة للشركات الأمريكية. أما في المرحلة الثانية فقد بدأ الهجوميان الأوروبي والياباني المضادان، منذ منتصف الستينات حتى قرب نهاية السبعينات. وفي هذه المرحلة كانت صورة أوروبا تتحسن في مقابل تدهور الصورة الأمريكية في العالم الثالث، وتدعم الصراع بين أوروبا واليابان والولايات المتحدة خاصة في قطاع الموارد الأولية مما مال بموازين القوى لصالح الدول النامية المضيفة(9). على أنه في مرحلة ثالثة عادت الولايات المتحدة إلى تأكيد نفوذها السياسي على الدول الرأسمالية المتقدمة الأخرى منذ بداية الثمانينات، وسعت إلى السيطرة على عوامل الفرقة والتنافس فيما بينها. وبالتالي تمت التسويات الكبرى في التفاعلات الاقتصادية لصالح الولايات المتحدة على حساب أوروبا واليابان. وانعكس ذلك بالتالي على تدهور موازين القوة ضد مصالح الدول النامية.

جـ-المنافسات بين الدول النامية المضيفة:

فإذا كانت التكنولوجيا وإمكانات التسويق هما أكثر موارد القوة للشركات عابرة القومية أهمية، فإن المورد الثاني يتمثل في التنظيم العالمي لعملياتها بدرجة تؤدي إلى تقليص تبعيتها على أي مشروع، أو بلد مضيف على حدة. وفي المقابل فإن البلاد النامية تتعامل مع هذه الشركات بصورة منفصلة، وغالبا ما تكون متنافسة. وقد أدى هذا التنافر تاريخيا إلى المحافظة على قدرة الشركات، وخاصة تلك العاملة في مجال الموارد الأولية، على السيطرة حتى عندما لم يعد ذلك مبررا من الناحتين الفنية والاقتصادية. وطالما أن الإنتاج في البلاد النامية يتجه لا لإشباع الحاجات الداخلية، وإنما للتصدير. فإن القاعدة المادية للتنافس بين الدول النامية تتمثل في خصائص الأسواق

الخاصة بفروع معينة من الصناعة. ففي الصناعة الاستخراجية تشهد فترات من التوسع تنمو فيها أسواق الدول المتقدمة بمعدل أعلى من الإنتاج. وتصبح السوق بالتالي حكرا على المنتجين أو البائعين، وتقل درجة التنافس بينهم. وفي فترات أخرى تنكمش الأسواق، أو تنمو بمعدلات أقل من معدلات نمو الإنتاج، وتصبح بالتالي حكرا على المشترين، وتزداد درجة المنافسة بين المنتجين حول أنصبتهم النسبية في هذه السوق. أما في ميدان الصناعة التحويلية، فإن التوجه لإحلال الواردات يؤدي إلى تقليص قاعدة المنافسة بين الدول النامية، على أن التوجه الحديث نحو التصنيع القائم على التصدير من شأنه أن يزيد هذه المنافسة احتداما.

وتتوقف درجة المنافسة بين الدول النامية أيضا على سياساتها الإقليمية والتكاملية. فقد حاولت بعض البلاد النامية السيطرة على المنافسات الدائرة بينها، وبناء سياسة موحدة نحو الشركات عابرة القومية كجزء من استراتيجية التكامل الإقليمي. على أن معظم هذه المحاولات لم تسفر عن النجاح. وتعتبر تجربة عقد بلاد الانديز Andean Pact من أهم الخبرات في هذا المجال، ذلك أن هذه البلاد قد وقعت عقدا يلزمها باتباع سياسات موحدة نحو المجالات المختلفة للنزاع مع الشركات عابرة القومية، على أن التنافس فيما بينها على اجتذاب استثمارات وتحويلات التكنولوجيا من هذه الشركات قد أدى لتحطم هذه التجربة[10]. وكذلك تبين تجربة الأوبك أن العجز عن السيطرة على المنافسات حول التسويق والأنصبة في السوق العالمية للبترول قد يؤدي إلى تدهور اتحادات المنتجين والمصدرين للمواد الأولية، وبالتالي فشلها المشترك في الحصول على سعر عادل لصادراتها الأولية، والمحافظة عليه في وقت تتحول فيه السوق إلى سوق مشترين. ومع ذلك فهناك حالات محددة قد تشجع فيها الشركات عابرة القومية في القطاع التحويلي على الأقدام على تجارب للتكامل الاقتصادي الإقليمي لأنها عادة ما تحصل على نصيب الأسد من حرية تحرك السلع وعوامل الإنتاج بالمقارنة بالشركات المحلية.

ومن الواضح أن حساب موازين القوى تبعا لكل من هذه المجموعات من العوامل قد لا يتوافق من الناحية الزمنية تماما. فمثلا قد تتيح المنافسات بين الدول الأم فرصا أفضل للبلاد النامية، ولكن هذه الأخيرة لا تنجح في

استغلال هذه الفرص نتيجة للتضارب في السياسات، أو المصالح فيما بينها. وكذلك فان حساب موازين القوى الناشئ عن جميع هذه العوامل قد يكون لصالح أحد أطراف العلاقة في الإجمالي، وفي أكثر من منطقة من مناطق العالم الثالث، ولكنه يكون في الاتجاه المناقض في حال فرع صناعي معين أو بلاد محددة بذاتها. وهكذا لا يكفي حساب هذا الميزان في لحظة معينة بصورة عامة، لو إنما ينبغي أيضا دراسة كل حالة على حدة.

ثانيا: السيطرة وأشكال العمل الجديدة:

مع التحول في موازين القوى لصالح الدول النامية في النصف الأول من السبعينات تغيرت الشروط التي تعمل على أساسها الشركات عابرة القومية في هذه الدول. وتنحت أشكال قديمة للعمل وظهرت أشكال جديدة. وتتوزع هذه الأشكال الجديدة بصورة متباينة بين مناطق العام الثالث. ولكنها تعكس جميعها التوترات الناشئة عن الصراع حول السيطرة على المشروعات الجديدة، والمبادلات الاقتصادية بين الشركات والدول النامية. وبعض هذه الأشكال تم تقنينها، على حين أن أشكالا أخرى تطورت من خلال الممارسة. وفي الحالين، فإن الشكل القانوني لتفاعل ما بين الشركات والدول لا يتضمن. تثبيتا لموقع السيطرة. وقد يتحرك هذا الموقع مع الزمن تبعا للظروف المحيطة بحركة موازين القوى المحددة وللخصائص المميزة لأشكال العمل هذه. وتشمل شروط عمل الشركات عابرة القومية في البلاد النامية جوانب عديدة: منها تحديد أولويات الاستثمار، ومدى الملكية المحلية للمشروعات ذات المحتوى الأجنبي، ومتطلبات الإنجاز وزيادة العائد المحلي من عمليات الشركات عابرة القومية، ومدى لجوء هذه الشركات للموارد المالية المحلية، وحوافز الاستثمار، والرقابة على نقل التكنولوجيا، وطبيعة الإطار القانوني والمؤسسي الذي يحكم العلاقة بين الشركات والدول المضيفة.

على أننا سنركز بإيجاز على تحديد الملامح الأكثر أهمية، والمتعلقة بحقوق الملكية والسيطرة، والرقابة على الممارسات التجارية للشركات عابرة القومية، وضمانات الإنجاز.

أ-حقوق الملكية، والسيطرة:

أدخلت حقبة السبعينات تغيرا يكاد يكون ثوريا في مجال الموارد الطبيعية.

فيمكن القول بأن عصر الامتيازات قد انتهى إلى حد بعيد. فوفقا لنظام الامتيازات Concessions كانت الشركات الأجنبية وتمنح أو تنتزع لهذا الغرض حقوقا، واسعة وقاطعة في استغلال المورد المعني، تتضمن حق ملكية تقوم باستثمار مباشر بغرض استغلال موارد طبيعية في البلاد النامية، المورد المستخرج عند نقطة الاستخراج ش والحرية التامة في التجارة فيه ووضع أسعاره. ومن أجل ذلك كانت الشركات تحصل على حق استئجار الأرض ذاتها لمدد طويلة، وتدفع مقابلها ريعا متواضعا. وفي واقع الأمر مارست هذه الشركات حقوقا هائلة اقتربت من الملكية الفعلية للأرض وما تحتها. لقد أخذت هذه النظم تتآكل تدريجيا مع الاستقلال السياسي، ولكنها تعرضت لتصفية حقيقية مع موجة التأميمات الكبيرة التي اجتاحت العالم الثالث، خاصة في النصف الأول من السبعينات. على أن موجة التأميمات لم تقتصر على قطاع الاستخراج، ولا حتى على القطاعات الأخرى التي تتصل مباشرة بسيادة الدول النامية على أقاليمها. ففي عقد الستينات (60- 1969) عصفت التأميمات في العالم الثالث بـ455 مشروعا أجنبيا كان منها 32 في قطاع التعدين، و 40 في قطاع البترول، و 98 في الزراعة، 76 في الصناعة التحويلية، 133 في البنوك والتأمين.. . الخ، أما في الفترة (70-1976) فقد تم تأميم 914 مشروعا أجنبيا كان أكثرها في قطاع البنوك والتأميم-216 مشروعا-ويتلوه قطاع البترول-180 مشروعا-ثم قطاع الزراعة 174 مشروعا، ثم الصناعة التحويلية-145 مشروعا-والتعدين 48 مشروعا.. . الخ [11].

على أن موجة التأميمات هذه ما لبثت أن تراجعت بحدة، ولم يزد متوسط المشروعات الأجنبية المؤممة في العالم الثالث في الفترة (76-1979) عن 16 مشروعا[12].

وفي المقابل تطورت أشكال جديدة لعمل الشركات عابرة القومية في قطاع الموارد والقطاعات الأخرى، لا ترتبط بملكية المشروعات، أي أن الاستثمار وحقوق الملكية على المشروع تكون مسؤولية الدولة المضيفة. ففي قطاع الموارد تشيع أنماط تعاقدية جديدة مثل عقود المساعدة الفنية، وعقود الإدارة. الخدمة، وعقود المشاركة في الإنتاج، وعقود التجارة التعويضية، وعقود تسليم المفتاح، إلى جانب المشروعات المشتركة. وتعكس هذه الأشكال

مزيجا مختلفا من المشاركة في العائد المالي للإنتاج بين الشركات والدول، وموقع السيطرة المتمثلة في حقوق الإدارة الفعلية. ففي عقود الإدارة والخدمة تقوم الدولة بإقرار حقوق السيطرة على جميع القرارات الفنية للشركة المتعاقدة، على حين أن عقود المساعدة الفنية تتيح فقط دورا استشاريا لهذه الشركات. ويمكن القول عامة: إن البلاد النامية المنتجة للمواد الأولية قد اتجهت بصورة متزايدة منذ نهاية السبعينات إلى مزيج من هذه الأشكال التعاقدية بحيث أن السيطرة القانونية قد انزلقت بالتدريج إلى يد الشركات عابرة القومية من جديد[13].

ومن الأشكال التي تشيع في قطاع المرافق العامة والصناعة التحويلية عقود إدارة المفتاح، أو المفتاح في اليد Turn key contracts. وبمقتضى هذه العقود نقوم الشركة بتوفير كل ما يلزم لإنشاء وتشغيل مشروع معين، ويشمل ذلك عادة القيام بالتصميم الهندسي الأساسي وعملية البناء ذاتها، وتسكين الآلات والمعدات وتوفير التكنولوجيا والمعرفة الفنية، والإمداد بالأعمال الهندسية بمختلف أنواعها، وتشغيل المشروع حتى مرحلة البدء. وهناك تنويعات عديدة على هذا الترتيب الأساسي مثل عقود المنتج في اليد. ويشمل هذا النوع من العقود امتدادا لعقود تسليم المفتاح بحيث توفر الشركة المقاولة تدريب الفنيين المحليين حتى اللحظة التي يمكن فيها إدارة المشروع على نحو مستقل. وقد يمتد أيضا هذا النوع فيشمل ضمان الشركة المقاولة لبيع جزء من، أوكل الإنتاج من المشروع موضع التعاقد، وقد يكون هذا البيع بحد ذاته أسلوبا لسداد القيمة المالية للعقد بجوانبه المختلفة.

ومن الأشكال الجديدة أيضا لعمل الشركات عابرة القومية نقل التكنولوجيا من خلال مقاولات الاستثارات الهندسية، ويشمل هذا المجال قيام الشركة بدراسات الجدوى وتصميم المشروع والآلات والأعمال المدنية واختيار وإقامة الآلات والمعدات حتى لحظة تشغيل مشروع ما، لحساب الدولة النامية، أو إحدى شركاتها أو هيئاتها العامة أو الخاصة.

ويرتبط بقضايا الملكية والسيطرة توسع الدول النامية في استخدام صيغة المشروعات المشتركة مع الشركات عابرة القومية. ولا تكتفي بعض الدول النامية بالنص على صيغة المشروع المشترك في بداية دخول الشركات عابرة القومية وتسجيل استثماراتها، وإنما تعمل أيضا على تحويل الشركات

الأجنبية القائمة إلى هذه الصيغة عن طريق إلزامها ببيع جزء من أسهمها لمواطنين. وليست صيغة المشروع المشترك جديدة، ولكن ربما كان الجديد أنها قد أصبحت الصيغة الأساسية لعمل الشركات الأجنبية في البلاد النامية المرتبط بالملكية والالتزام الثابت طويل المدى نحو المشروع الوليد. وقد اتجهت الدول النامية إلى التوسع في استخدام هذه الصيغة نتيجة لاعتقادها بأنها تمكنها من الحصول على الموارد التكنولوجية والإدارية التي تملكها الشركات دون أن تتخلى عن حق الرقابة والسيطرة على المشروع تماما. كما قد تحقق صيغة المشروع المشترك فوائد أخرى منها تشغيل العناصر المهنية والفنية المحلية في الوظائف الإدارية والمهنية العليا في المشروع الأجنبي، وزيادة فرصة انتشار الموارد التكنولوجية الجديدة والتقليل من نزح الصرف الأجنبي من خلال تحويلات الأرباح والعوائد الأخرى للاستثمار بالإضافة إلى تحقيق قدر من السيطرة والرقابة على المشروعات الأجنبية. على أن هدف السيطرة يبدو في حالات عديدة بعيد المنال. فمن ناحية لا تتحقق السيطرة قانونا إلا إذا امتلكت الدولة ومواطنوها أغلبية الأسهم في المشروع. ومن ناحية ثانية فإن صيغة المشروع المشترك قد تتحول إلى فرصة للشركات عابرة القومية للاستيلاء على مشروعات محلية قائمة بالفعل عوضا عن إنشاء مشروعات جديدة. وغالبا ما يكون ذلك هو الحال في البلاد النامية الفقيرة في الموارد المالية. وعلى العموم فإن الشركات العملاقة عابرة القومية لا تعتبر صيغة المشروعات المشتركة مناسبة لها نتيجة لحرصها على حماية احتكارها التكنولوجي. ولذلك يقبل على هذه الصيغة فقط، إما الشركات الكبيرة التي تعمل في نطاق تكنولوجيا نمطية أو شائعة إلى حد ما، وإما شركات صغرى لا تتمتع بمزايا كبيرة في مجال ملكية أصول التجديد التكنولوجي. ومن ناحية ثالثة فإن السيطرة الحقيقية قد تتم حتى في المشروعات المملوكة من الأقلية لشركات عابرة القومية، وذلك نتيجة المدخلات غير المرتبطة بالملكية مثل الإدارة والتكنولوجيا والخدمات، والسيطرة على فرص التسويق [14].

ب-الرقابة على الممارسات التجارية للشركات:

وتتنوع صور هذه الرقابة نظريا عبر مجالات عديدة منها الممارسات المخالفة للقانون مثل الرشوة، وتنظيم لجوء الشركات للاقتراض المحلي،

والرقابة على عقود الترخيصان والعلامات التجارية، والرقابة على سياسات التسعيرة، وخاصة حيث تتضمن تحريكا للموارد والسلع عبر الحدود،(أي في مجال تجارة الواردات والصادرات والرقابة على حسابات الشركة). على أن معظم هذه الصور لا تنفذ فعليا في أغلبية الدول النامية إما لتعذر توفير الوسائل الضرورية لها (مثل الرقابة المحاسبية)، وإما لوجود مصلحة اجتماعية في التواطؤ مع ممارسات معينة (مثل الرشوة والمدفوعات غير القانونية الأخرى)، أو لصعوبتها فنيا (مثل ممارسات أسعار التحويل). ومن أهم صور الرقابة المطبقة في بعض بلاد العالم الثالث الرقابة على عقود نقل التكنولوجيا.

وتستهدف الرقابة على عقود نقل التكنولوجيا التأكد من عدالة مدفوعات رسوم النقل، وإفشال هدف الشركات الأجنبية في استخدام عقود الترخيص كأداة للتلاعب السعري، أو كأسلوب لتحميل أسعار تحويل مبالغ فيها، ومنع القيود غير العادية. التي ترد على استخدام التكنولوجيا المنقولة وفقا لهذه العقود. وهناك عدد قليل من الدول النامية سعى لتجاوز وإدماج مبدأ الرقابة من خلال سياسة إيجابية للتنمية القومية للقاعدة التكنولوجية.

وتطرح الرقابة على الممارسات التجارية الجائرة للشركات عابرة القومية في البلاد النامية مشكلة التطورات الاجتماعية والفنية والمؤسسية في هذه البلاد. إذ تملك هذه الشركات بالمقارنة مع الجهاز الإداري في غالبية الدول النامية إمكانات جبارة للإفلات من الرقابة، وخاصة أن جملة من فروع التكنيك الحديث قد تطورت خصيصا لخدمة غرض هذه الشركات في الإفلات من الرقابة مثل المحاسبة[15].

جـ-ضمانات الإنجاز:

وهناك شكل خاص للرقابة على الممارسات التجارية للشركات عابرة القومية في البلاد النامية يمكن تسميته ضمانات الإنجاز أو الأداء. والمقصود به بصورة أساسية هو زيادة العائد الصافي، أو الحقيقي للدولة النامية من عمليات الشركات الأجنبية بها. وتشمل هذه الفئة عددا من المتطلبات والشروط الحاكمة لعمل هذه الشركات. ومن أكثر هذه المتطلبات شيوعا ما تطبقه الدول المنتجة للمواد الأولية وخاصة البترول. فقد ارتبط بزوال أشكال الامتيازات التقليدية أن تطورت مجموعة من الضمانات التي يقصد

بها الحيلولة دون الانزلاق إلى نظام الامتيازات من جديد من خلال الممارسات الفعلية لشركات التعدين والاستخراج.

فأصبحت العقود الجديدة مع الشركات المستثمرة تتضمن شروطا مثل تحديد حد أقصى للعقد، وحد أقصى للمساحة الجغرافية للاستكشاف، ومستوى فعلي للأنفاق على الاستكشاف وتنمية مواقع الإنتاج، وقد يصل ذلك إلى مستوى الالتزام ببرنامج زمني للأنفاق والخطوات التنفيذية، وتحديد مدى زمني للبدء في الاستكشاف والإنتاج، كما تنص اهذ العقود على ميكانيزمات معينة لإلغائها في حال ثبوت عدم الجدية. وكذلك فإن هذه العقود قد أدخلت أنظمة مالية متعددة ومعقدة عادة لضمان مكافآت الطرفين من إنتاج وتسويق المعادن والبترول والمواد الأولية عامة.

أما في قطاع الصناعة التحويلية فهناك بلاد عديدة تطبق أنظمة تؤدي إلى تعظيم القيمة المضافة المحلية، وتقلل من نزح الصرف الأجنبي، وتسعى لدعم ميزان المدفوعات عموما. ومن أشهر ضمانات الإنجاز في هذا القطاع سياسة المكون المحلي. وتلزم هذه السياسة الشركات الأجنبية استخدام حد أدن من المكونات المحلية في المنتج. ويرتبط بذلك إلزام الشركات الأجنبية تصنيع نسبة معينة من المواد الأولية عليا، والتزامها بتخصيص نسبة معينة من الإنتاج للتصدير. كما تلجأ بعض الدول لفرض حدود قصوى على مدى لجوء الشركات الأجنبية للقروض المحلية والخارجية، وعلى تحويلات الأرباح والفوائد بحيث تتضمن إعادة استثمار نسبة معينة من عوائد الاستثمار. وكذلك تلجأ بلاد معينة لفرض التزامات تصل بتعظيم المنافع المحلية من التكنولوجيا المنقولة. وتختص معظم هذه الالتزامات بسياسات تدريب العمالة، وزيادة فرص التوظيف وتوطين معامل البحث والتنمية في البلاد المضيفة.. . الخ.

وعلى الرغم من أن عقود وقوانين الاستثمار الأجنبي في البلاد النامية لم تعد تخلو من عدد من هذه الضمانات، فإن هذه الممارسة تمثل-كما يؤكد التقرير الأخير لمركز الشركات عابرة القومية-أكثر الحلقات تخلفا في الإجراءات والأنظمة الرقابية المطبقة، في البلاد النامية. كما أن جدية تطبيق هذه الضمانات تتوقف على المركز التفاوضي والقوة النسبية المتغيرة للبلاد النامية إزاء الشركات [16].

ثالثا: الانعكاسات على التطور القومي:

بالرغم من انخفاض معدل نمو الاستثمار الأجنبي نتيجة موجة القومية الاقتصادية في النصف الأول من عقد السبعينات، فإن العمل على النطاق الدولي الشركات العملاقة لم يقل، بل تزايد، ومما يدل على ذلك أن درجة تبعية هذه الشركات لمصادر الدخل وفرص النمو المتولدة عن عملياتها خارج بلادها الأصلية قد تعاظمت باطراد مع الزمن، دون انقطاع يذكر. فزادت نسبة المبيعات من الفروع والمشروعات الخارجية للشركات الصناعية الأضخم في العالم من 30٪ عام 1971إلى35٪ عام 1976 ثم 40٪ عام 1980. وكان نمو الأصول المملوكة لهذه الشركات في الخارج أبطأ، بل انخفض من 31٪ عام 1971إلى 29٪ عام 1976 نتيجة موجة التأميمات في النصف الأول من السبعينات. على أن هذه النسبة عادت للارتفاع من جديد عام 1980 لتصبح 33٪. أما نسبة العوائد المتولدة من العمليات الخارجية فقد حققت قفزة من 49٪ من أجمالي عوائد هذه الشركات عام 1971إلى 53٪ عام 1980،وزادت العمالة في المشروعات التابعة من 39٪ من أجمالي العمالة في هذه الشركات عام 1971إلى 46٪ عام 1980[17]. وتحقق أكثر هذا النمو في الفروع الصناعية الأكثر تطورا من الناحية التكنولوجية، فزادت نسبة المبيعات الخارجية في صناعة النقل من 36٪ عام 1971إلى 47٪عام 1780،وزادت في الإليكترونيات من 28٪ إلى 41٪، وفي الآلات من 31٪ إلى 38٪ [18].

وفي كل هذه المجالات كانت نسبة كبيرة من قاعدة النمو بالنسبة للشركات عابرة القومية من العالم الثالث. ونتيجة للانكماش النسبي لدور رأس المال، أو الاستثمار المباشر بالنسبة للعمليات الخارجية لهذه الشركات في العالم الثالث، فقد تزايد اعتماد هذه الشركات على مواردها التكنولوجية كمدخل لأعمالها في البلاد النامية. وبطبيعة الحال فإن جل عمليات نقل التكنولوجيا لا يزال يتم بين الشركات الأم والشركات التابعة، إلا أن مجال التوسع في هذه العمليات مع شركات محلية مستقلة قد تعاظم أيضا وخاصة خارج أمريكا اللاتينية. فبلغ متوسط متحصلات الشركات الأمريكية الأم من نقل التكنولوجيا نسبة 10 ,1٪ من أجمالي دخل عملياتها في الدول النامية، وتزيد هذه النسبة في فروع الأعمال الأكثر تطورا تكنولوجيا حيث بلغت 76 ,2٪ في فرع معدات النقل، 35٪ في فرع الآلات، و 26٪ في فرع

الصناعات الكهربائية والإلكترونية[19].

ومن ناحية البلدان النامية، فإن التجديدات التي أدخلت على سياساتها نحو الشركات عابرة القومية، وفي الأشكال المميزة لعمل هذه الشركات فيها، وفي إجمالي سياساتها وتوجهات لما لم تؤد إلى حصولها على درجة أكبر من الاستقلال النسبي، أو تقليص تبعيته الهيكلية عامة، وإنما أدت إلى العكس من ذلك، أي زيادة اندماجها الرأسي في النظام الرأسمالي العالمي، بل وأسست السياسات الاقتصادية لبلدان العالم الثالث في السنوات العشر الأخيرة قاعدة أمتن لواقعتها التابع في السوق الرأسمالية العالمية التي تخضع على نحو متزايد لنفوذ الشركات عابرة القومية.

ولا يبدو في ذلك أي غرابة مطلقا. إذ كان الهدف الأساسي من القومية الاقتصادية ذات المحتوى السياسي المحدود لدول العالم الثالث، والي أثمرت التطور نحو أشكال جديدة من عمل الشركات الفوقي سو زيادة النصيب النسبي من عائد مليارات هذه الشركات. ولقد كان هدف التصنيع وراء العديد من الخطوات التي اتخذتها دول العالم الثالث لدى سعيها لإعادة تشكيل علاقاتها بالشركات عابرة القومية. على أن أسلوب تحقيق هذا الهدف لم يكن من خلال السيطرة العميقة على عمليات العمل الاجتماعي الداخلي وتنظيمه في النطاق القومي، وإنما اتسم هذا الأسلوب بالتركيز على توفير تلك العوامل التي تأخذها الشركات عابرة القومية في اعتبارها عند رسم استراتيجيات توطين الصناعة على الصعيد العالمي. وبالتالي فقد أثمرت تلك السياسة أشكالا جديدة لعمل هذه الشركات، ولكنها لم تتحد واقع احتكار المراكز الرأسمالية المتقدمة، وهي ذاتها المراكز الرئيسة للشركات عابرة القومية الأكثر ضخامة، والأكثر تأثيرا على حركة توطين الصناعة لحق تحديد الأدوار وتوزيعها جغرافيا، وتقسيم العمل وتقويم الوزن النسبي لكل جزء من عمليات العمل وما يمكن أن يتوفر له من عائد صاف. بل إن الأشكال الجديدة لعمل الشركات عابرة القومية كانت أنسب كثيرا لهذه الشركات في فترة تحول وأزمة هيكلية عميقة في المراكز الرئيسة الأم. إذ مكنتها هذه الأشكال من الاستمرار في التوسع في عملياتها العالمية دون أن تتحمل الجانب الأساسي من تكاليف هذا التوسع، فقد قامت الدول النامية ذاتها بهذا الدور في أغلب المناطق، وخاصة حيث توفرت فوائض

مالية كبيرة، إما نتيجة عائدات البترول الكبيرة، وإما نتيجة الإغراق في الاستدانة من المصارف الدولية عابرة القومية التي لم تفعل بدورها سوى نقل إبداعات الأموال البترولية إلى الدول التي أقدمت على عمليات تصنيع مكثفة. وقد تمكنت الشركات عابرة القومية من التوسع في أعمالها الدولية دون تحمل تكاليف هذا التوسع عن طريق استغلال كثيف لمزاياها ومواردها التكنولوجية. وفي نفس الوقت فقد أدى التحول إلى الأشكال الجديدة من عمل الشركات الدولية في البلاد النامية إلى توسع ميدان عملية التدويل المتزايد للاقتصاديات المحلية لهذه البلدان. إذ سمح هذا التحول بدخول أعداد كبيرة من الشركات المتوسطة، والتي تكمن مزاياها الرئيسة لا فيما تملكه من موارد رأسمالية، أو أصول التجديد التكنولوجي، وإنما في إحكام السيطرة على تنظيم العمل، وبالتالي التطبيق الاقتصادي الأفضل لتكنولوجيا منحطة نسبيا. فقد احتاجت مشروعات ومقاولات إدارة المفتاح لهذه المزايا بالتحديد، وبالتالي كانت الأساس الموضوعي لدخول نمط جديد من شركات الدول حديثة التصنيع، والتي لا تتمتع بموارد مالية كبيرة مثل كوريا، والبرازيل، وبلدان جنوب أوروبا إلى أسواق البلاد النامية.

ومن ناحية أخرى فإن التحول نحو أشكال العمل الجديدة قد أدى فعليا إلى توسيع وتعميق اندماج أعداد كبيرة.من الدول النامية في السوق الرأسمالية العالمية، والاقتصاد المدول للشركات عابرة القومية[20]. فالتحول المتزايد نحو الإنتاج للتصدير لا يؤدي فقط إلى التبعية العميقة على الذبذبات السوق العالمية، وإنما يعيد أساسا تعريف أهداف الإنتاج بصورة تفضي إلى إضعاف الروابط مع الاقتصاد المحلي. «فاندماج الإنتاج الموجه للسوق العالمية بالاقتصاد المحلي يكاد يقتصر تقريبا على استخدام قوة العمل والبنية الأساسية. فالتكامل الخلفي يحدث فقط على نطاق ضيق جدا. فباستثناء صناعات قليلة نجد أن الروابط الخلفية تقتصر على عرض المواد الخام. أما الروابط الأمامية.. أي المعالجة المحلية لأجزاء ومنتجات مصنوعة في مناطق الإنتاج الحرة، ومصانع السوق الدولية لا تحدث بسبب طبيعة التوجه نحو السوق الدولية للإنتاج» [21]. أما التحول نحو صيغة المكية المشتركة فقد كان مناسبة لمضاعفة الروابط بين الشركات المحلية-القائمة بالفعل-والشركات عابرة القومية. وفي بعض الأحوال أصبحت شركات كانت محلية

وذات توجه داخلي بفضل هذه الصيغة خاضعة للإنتاج الدولي ومرتبطة تنظيميا بالشركات عابرة القومية. وعاده ما تتخذ هذه الرابطة صورة الاستيلاء من قبل الأخيرة على جزء-أقلية أو أغلبية أو مناصفة-من أسهم الشركات المحلية القائمة. وفي الحالات التي ينشأ فيها مشروع جديد مثلت المشروعات المشتركة الوسيلة التي يتم بها قمع البديل المستقل لنشأة شركات محلية مملوكة بالكامل للفئات المحلية أو الدولة. كما مثل التوسع في استيراد التكنولوجيا من الشركات عابرة القومية، وخاصة من قبل شركات محلية أداة ثالثة للانتقال من معايير أقرب إلى القومية إلى نظام إنتاج قائم على التدويل. وفي هذا الإطار تقود الأشكال الجديدة لعمل الشركات عابرة القومية، والتي رمت، عن طريقها دول العالم الثالث، إلى زيادة فرصتها في السيطرة على هذه الشركات إلى نقيض أهدافها. فالتصنيع يصبح وسيلة لاستيعاب اقتصاديات الدول النامية في عالم الإنتاج المدول، والشركات عابرة القومية، وليس أداة لاستيعاب هذه الشركات في الاقتصاد المحلي.

إن انعكاسات ذلك كله على احتمالات التكامل القومي تبدو واضحة. فبالنسبة لاستراتيجية الإنتاج الصناعي بهدف التصدير نجد أن «التبعية الهيكلية للصناعة الموجهة للسوق العالمية تنفذ إلى كل قطاعات عملية إعادة الإنتاج الصناعي: هيكل الإنتاج، التموين بالسلع الرأسمالية والمواد الخام، وقطع الغيار وتكنولوجيا المنتج، والعمليات والإدارة والبحث والتنمية والمدخل إلى السوق».. ويؤدي ذلك إلى قمع الهيكل البديل للتنمية المستقلة عن السوق العالمية، وإضعاف قاعدة القطاعات المتبقية والقائمة على الإنتاج المستقل ذاتيا في نفس الوقت.. فالتصنيع الموجه للسوق العالمية هو تنمية لمركب صناعي تابع هيكليا.. . وجوانب عدم التناسب للسوق الهيكلية الأساسية هي: النمو الإقليمي والقطاعي والاجتماعي غير المتوازن [22]. ويصدق هذا الحكم على بقية الأشكال.

7 الشركات عابرة القومية والوطن العربي

تظهر الشركات عابرة القومية في الوطن العربي في الوقت الحاضر بأشكال متنوعة: بعضها تقليدي، والآخر مستحدث. والشي التقليدي الرئيس الذي يتفق مع المعنى الضيق للشركة عابرة القومية هو الاستثمار الأجنبي الخاص المباشر، وما ينشا عنه من ملكية مستقرة لأصول ثابتة، وما يظهر معه وحوله من أنشطة أخرى مثل عقود المقاولات من الباطن وتجارة التكنولوجيا. أما الأشكال المستحدثة فهي تلك التي لا ترتبط بملكية مباشرة لأصول منتجة.

وتشمل هذه الأشكال عددا كبيرا من الأنشطة مثل عقود الإدارة، والخدمات، والترخيصان، والاستشارات الهندسية، والدراسات. ولكن أهم هذه الأشكال المستحدثة جميعها هي عقود مقاولات تسليم المفتاح بأنماطها المختلفة. وهناك أشكال وسيطة لا تعتبر استثمارا من النوع التقليدي: أي لا تستمد أهميتها من كونها استثمارا، وإنما من أدائها لوظائف حيوية في مجال الإنتاج الدولي. وأهم هذه الأشكال هي التدويل المصرفي. أو التوسع في إنشاء

المصارف التابعة والمنتسبة (المشتركة) لبنوك عملاقة. وكذلك هناك أشكال يقصد بها تعزيز فرص شركات عابرة القومية في التجارة والمقاولات مثل فتح منافذ تجارية، وتكوين شبكات من الوكلاء التجاريين المحليين. وفي غالبية هذه الأشكال الأخيرة تفتح الشركة الأم مجرد مكاتب تعمل على التوريد، ودخول مناقصات باسم الشركة الأم، وتسجل في سجلات الحكومة بقصد انتهاز فرص التوريدات والمقاولات، أو القيام بأعمال الصيانة والأشراف والرقابة على النوعية، والتعرف على طبيعة الفرص المتاحة لشركاتها الأم للتوسع في الأسواق العربية.

وقد توسعت هذه الأشكال المختلفة لعمل الشركات عابرة القومية في السنوات التي تلت ثورة أسعار البترول العربي في عام 1974 بصورة لا نظير لها من قبل. ونجم عن هذا التوسع أن اكتسبت حركة تدويل الاقتصاديات العربية قوة دفع هائلة، كان لابد من أن تؤثر بفعالية على الوعي المرتبط بالقومية العربية. وفي هذا السياق مثلت الاستثمارات العربية في الخارج علامة وأداة إضافيتين في نفس الوقت للمدى الذي ذهبت إليه حركة تدويل الاقتصاديات العربية في الآونة الأخيرة. وقد تباينت توجهات الاستثمار العربي في الخارج بين شراء سندات وأسهم شركات عملاقة في أوروبا والولايات المتحدة والإيداع في أسواق النقد والشداة الأوروبية، وشراء سندات لخزانة من عدد من الدول المتقدمة على رأسها الولايات المتحدة، وتوسع بعض المؤسسات المحلية العربية خاصة في المجال البترولي، في خدمات تسويق البترول ونقله والتامين عليه في الخارج.. . الخ. على أن من أبرز الأنماط الاستثمار العربي توسع البنوك العربية في إنشاء فروع لها في الخارج، والتضامن مع المصارف الغربية العملاقة في إنشاء مصارف قابضة ومشروعات مصرفية مشتركة. ولذلك أصبح القطاع المصرفي العربي أداة أساسية في عملية تدويل الاقتصاديات العربية، وعكس بالتالي نمط الوعي السائد لدى قطاع الأعمال المدول في البلدان العربية. ففي رده على سؤال حول ما إذا كان من الأوفق أن ينشا فرع لبنك عربي في سنغافورة يديره مسؤولون عرب بدلا من التركيز على مسؤولين من آسيا، قال أحد رجال المصارف العرب الأساسيين: «إنني لا أحب هذا المصطلح الجمعي: المصارف العربية، فالنقود ليس لها لون أو جنسية»[1].

إن تردّي الوعي بالمقولات الاقتصادية التي ترتبط في نهاية الأمر بحياة وقيمة عمل الملايين من أبناء الأمة العربية، بل وبالمصير الاقتصادي للامة العربية ذاته لدى قطاع من رجال الأعمال العرب يعكس المدى الواسع من الانغماس في عملية تدويل الاقتصاديات العربية بعد عام 1974. على أن التغير في خصائص عملية التدويل هذه لا يقتصر على المدى الذي ذهبت إليه، بل ويتناول الدور العربي عامة فيها. ومن الأمور الجوهرية هنا أن عملية التدويل تكتسب بعد عام 1974 سمات مميزة. ومن أهم هذه السمات أن طبيعة العلاقات الاجتماعية التي تنشأ في سياقها تختلف إلى حد بعيد عن الفترة السابقة التي شهدت وضع أساس تبعية الاقتصاديات العربية. فالأشكال السائدة لعمل الشركات عابرة القومية في العالم العربي الآن تستجيب بالفعل للتحولات في موازين القوى بين الدول العربية من ناحية، والشركات عابرة القومية من ناحية أخرى، وللمزايا النسبية العربية في مجال الإنتاج المدول في فترة اضطراب اقتصادي كبرى. ولذلك فقد تميزت هذه الأشكال بان موقع السيطرة المباشرة على المشروعات الناتجة عن عمل الشركات عابرة القومية كان في أيد عربية. ومن هنا فإن المسؤولية المباشرة أيضا عن الآثار الاقتصادية والاجتماعية المحتملة لمشروعات معينة، أو لنمط كامل من الاستثمار تقع أيضا على أكتاف عربية. على أن الواقع أيضا إن خضوع الأشكال السائدة لعمل الشركات عابرة القومية لقرارات وسيطرة عربية قانونية لا ينفي أن علاقة العرب بالنظام الاقتصادي الدولي قد ظلت علاقة خضوع. ذلك أن القومية الاقتصادية الجزئية التي انتابت بعض الدول العربية في النصف الأول من السبعينات قد أثمرت أشكالا جديدة للعلاقات والروابط مع السوق الرأسمالية العالمية، ولكنها لم تقدم على تحدي هيكل النظام الدولي، وبصفة خاصة احتكار المراكز الرأسمالية المتقدمة، للقدرة على توزيع الأدوار في تقسيم العمل الدولي وتحديد فرص النمو والتنمية للأمم المنخرطة في هذا التقسيم.

ويمكن القول: إن التغيرات التي طرأت على الاقتصاديات العربية منذ عام 1974، التي عكست الاندماج الأوسع والأعمق في السوق الرأسمالية العالمية، تمثل أساسا موضوعيا للتدهور الفادح الذي ألم بنفوذ الحركة القومية العربية في سياسات النظام العربي. وحيث أن هذه التغيرات وهذا

الاندماج يعودان جزئيا إلى طبيعة الروابط مع الشركات عابرة القومية. فسوف نبدأ برصد الظواهر والسمات الأساسية لهذه الروابط في العالم العربي. ثم نستخلص بعد ذلك ما حملته من نتائج على عملية الاندماج القومي العربي في الواقع المادي وفي الوعي العام.

أولا: خصائص عمل الشركات عابرة القومية:

تختلف خصائص عمل الشركات عابرة القومية في الوطن العربي بوضوح بين حقبتين:

1- الحقبة الأولى شملت فترة الاستعمار (الرسمي أو غير الرسمي)، واستمرت بعد الاستقلال السياسي حتى أوائل السبعينات. وقد ساد في هذه الحقبة نمط الاستثمار المباشر، وتركز النشاط في قطاعات الخدمات والمرافق والمال والتجارة والاستخراج. ولكنه أخذ يضيق تدريجيا حتى مال إلى التوطن شبه القطعي في مجال الاستخراج، وبالتحديد استخراج ط نتاج البترول وتسويقه، وذلك بعد الاستقلال مباشرة. وقد ارتبطت الشركات عابرة القومية بقطاع البترول العربي باعتبارها شركات احتكارية طبقا لعقود امتياز وذات نفوذ هائل على اقتصاديات البلدان العربية الأساسية المنتجة والمصدرة للبترول.

وفي عام 1967 بلغت القيمة الدفترية للاستثمار الأجنبي الخاص المباشر في 19 بلدا عربيا نحوا من 3352 , 2بليون دولار، منها 2 , 241 مليونا فقط في نشاطات غير بترولية أي بنسبة 2 , 13 ٪ من الإجمالي. أما الباقي فقد توزع على إنتاج وتكرير وتسويق ونقل البترول. وداخل هذا الجزء الأخير استأثر إنتاج البترول الخام بنسبة 55 , 4٪ من أجمالي الاستثمارات البترولية. أما الاستثمارات غير البترولية فقد مالت للتركيز الواضح في الأنشطة الخدمية مثل السياحة[2].

ولا يكشف هذا الحجم المتواضع للاستثمار الأجنبي المباشر عن ضخامة نفوذ الشركات البترولية في العالم العربي في هذه الحقبة. بل إن هذه الأرقام تغطي في واقع الأمر الخداع الإحصائي الذي مارسته هذه الشركات ومنظمات الدول المتقدمة. تتصل هذا الخداع بالمبالغة في القيمة النقدية لأصول عينية، وبالدعوة للاعتقاد أن الأهمية والنفوذ الحقيقي للشركات

تتناسبان مع حجم الاستثمار المباشر نسبيا وبصورة مطلقة في الاقتصاد المضيف. ولكن هذه الأرقام تكشف صراحة عن أن المنطقة العربية لم تكن في أي وقت من الأوقات منطقة مفضلة بالنسبة للمتدفقات الرأسمالية الحقيقية. بل إن الاستثمارات الأجنبية حتى في مجال البترول لم تمثل سوى نسبة ضئيلة من أجمالي رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعة البترولية في العالم، ولم تزد عن 3 , 5٪ من متوسط هذا الأخير، تزيد إلى5 , 5٪ منه في فرع إنتاج البترول الخام والغاز الطبيعي [3]. هذا بالرغم من أن هذه الصناعة قد قامت إلى حد بعيد على قاعدة الثروة البترولية العربية.

على أن هذا الحجم الضئيل من الاستثمار الأجنبي المباشر قد برر نهب ثروة هائلة من الوطن العربي عبر التحولات العكسية للشركات البترولية عابرة القومية، ودون تكلفة تذكر. فاتسمت هذه الشركات بهيكل فريد تمتعت فيه باحتكار جميع العمليات المتعلقة بإنتاج وتسعير ونقل البترول الخام، ودون أن ترغم على توطين جزء ذي بال من الأنشطة التحويلية المصاحبة للصناعة البترولية. واستمرت سيادة هذه الشركات، رغم المزاحمة المتزايدة من جانب الشركات الصغرى، حتى بداية السبعينات. ومع بداية العقد بادرت أو اضطرت الحكومات العربية إلى انتزاع حق وضع سياسة التسعير، وانتهى الأمر إلى تأميم غالبية أصول هذه الشركات، مع استمرار بقاء العديد منها من خلال عقود الخدمة والإدارة وعقود المشاركة في المنتج.

2- أما الحقبة الثانية فقد بدأت مع الثورة في أسعار وعوائد صادرات البترول العربي. والسمة الأساسية التي يكشف عنها هيكل نشاط الشركات ذات الأعمال الدولية في الوطن العربي هو عزوفها المستمر عن الاهتمام بالوطن العربي كموطن للاستثمار المباشر مقابل حرصها الفائق على الدخول في السوق العربية من الأبواب الجديدة ومن خلال الأشكال المستحدثة، وذلك بالرغم من أن الدول العربية التي كانت قد تبنت سياسات راديكالية ومتشددة نحو الاستثمارات الأجنبية في الستينات قد غيرت سياستها وعمدت إلى الانفتاح على هذه الشركات من خلال قوانين سخية تماما.

ويتطلب الأمر الحديث بإيجاز الأوجه المختلفة لنشاط الشركات عابرة

القومية في هذه الحقبة.

أ-الاستثمار المباشر:

يكشف الجدول رقم (1) عن التوزيع الجغرافي للاستثمارات الأجنبية الخاصة المباشرة في 16 بلدا عربيا طوال الفترة (70- 1979) ويسمح هذا الأفق الزمني بتغطية الانتقال من الحقبة الأولى الثانية.

ويتضح من الجدول أن السمة الأساسية للاستثمارات الأجنبية في الوطن العربي هي الانخفاض الشديد لحجمها المطلق قبل وبعد التأميمات البترولية. وقد اتجه نصيب الوطن العربي من أجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم الثالث إلى التدهور. فقد ظفرت أمريكا اللاتينية بنحو نصف الرصيد، وحافظت مع زيادة طفيفة على هذه النسبة طوال عقد السبعينات. على حين زاد نصيب دول شرق وجنوب آسيا من الخمس عام 1971 إلى الربع في نهاية العقد. وتدهور نصيب أفريقيا ودول غرب آسيا (ومن بينها الدول العربية) من الخمس، و 6٪ إلى الثمن و 3٪ بالتتالي.

أما السمة الثانية التي تظهر من الجدول رقم (1) فهي تركيز الاستثمارات الأجنبية المباشرة في عدد محدود من البلاد العربية. فلا تكاد الشركات عابرة القومية توجه أي اهتمام للدول العربية غير المصدرة الكبرى للبترول. فعلى حين حازت الدول السبع المصدرة للبترول على نسبة 83, 9٪ منها في عام 1971 زاد نسيبها عام 1978 إلى 87, 9٪. وحصلت أربع دول فقط هي ليبيا، والكويت، والسعودية، والجزائر على 82, 3٪ من الإجمالي عام 1978. وهناك دولة واحدة فقط هي الجزائر حصلت على 44, 2٪ من رصيد الاستثمار الأجنبي عام 1971 زادت إلى 56, 3٪ في عام 1978.

أما السمة الثالثة للاستثمار الأجنبي في الوطن العري فتتعلق بتذبذبه مع الزمن. فقد شهدت الفترة كلها انسحابا للاستثمارات disinvestment، خاصة في السنوات (74- 1976). على أن المدهش هو السرعة التي عادت بها إلى مستواها السابق. ويمكن تفسير ذلك بعدد من الأسباب. فالشركات تعيد تقويم الأصول المملوكة لها عاما بعد عام مما يرفع من قيمتها النقدية دون زيادة حقيقية. والسبب الثاني يتمثل في تعذر تأميم كافة أصول الشركات البترولية. وما يتم عادة في هذه الحال هو إعادة تسجيل هذه الأصول كاستثمار أجنبي في العام التالي مباشرة، ولكن في قطاع، أو فرع صناعي،

جدول رقم (1)

رصد الاستثمار الأجنبي المباشر في عدد من البلاد العربية نهاية الأعوام 71 – 1978 (بالمليون دولار)*

الدولة	1971		1972		1973		1974		1975		1976		1977		1978	
	حجم	%	حجم	%	حجم	%	حجم	%	حجم	%	حجم	%	حجم	%	حجم	%
مصر	88	1	100	1.1	100	1.1	95	1.5	70	0.9	195	4	217	3.7	245	3.8
ليبيا	1400	16.7	1560	18.8	11365	15.6	750	11.5	630	8.5	490	10.1	530	9	660	10.3
المغرب	240	2.8	250	2.8	285	3.3	340	5.2	300	4	300	6.2	325	5.5	350	3.3
السودان	350	4.1	350	4	370	4.2	40	0.6	50	0.7	60	1.2	55	0.9	60	0.9
تونس	175	2	200	2.2	260	3	315	4.8	365	4.9	245	5	260	4.4	28	4.3
اليمن الجنوبية	–	1	1	–	–		–		–		–		–		–	
العراق	185	2.2	185	2	185	2.1	200	3	120	1.6	100	2	130	2.2	150	2.3
الأردن	25	0.2	25	0.2	25	0.2	30	0.4	35	0.4	50	1	70	1.1	70	1
الكويت	650	7.7	725	8.3	800	9.1	620	9.5	650	8.8	100	2	160	2.7	180	2.8
لبنان	100	1.2	110	1.2	125	1.4	150	2.3	–	–	100	2	100	1.7	100	1.5
عُمان	80	0.9	110	1.2	120	1.4	150	2.3	100	1.4	50	1	50	0.8	50	0.8
قطر	100	1.2	100	1.1	110	1.3	130	2	160	2.2	50	1	150	2.6	150	2.3
السعودية	980	11.7	1050	12	1100	12.6	400	6.2	650	8.8	100	2	215	3.7	250	3.9
سوريا	35	0.4	35	0.4	35	0.4	50	0.8	55	0.7	60	1.2	70	1.1	70	1
الإمارات	246	2.9	250	2.8	275	3.1	200	3	200	2.7	50	1	150	2.6	190	3
الجزائر	3700	44.2	1700	12.8	3600	41.1	3030	46.6	4000	54.1	2900	59.8	3300	56.4	3620	56.3
اجمالي	8354		8751		8756		6500		7390		4850		5852		6425	

***Source** : Extracted from U. N. Centre on Transnational Corporations. A Third Survey. Table II. 4. pp. 289 – 290.

أو خدمي دون أن يتدفق فعلا رأس مال جديد. أما السبب الأكثر أهمية فهو أن الحكومات العربية المصدرة للبترول قد دخلت مرحلة حاولت فيها توطين الحلقات الأمامية من الصناعة البترولية عن طريق استثمارات كبرى في صناعة التكرير والبتروكيماويات. وقد تم ذلك في أحيان كثيرة عن طريق مشروعات مشتركة مع الشركات عابرة القومية، مما يؤدي إلى طفرة في حجم الاستثمار المباشر بعد موجة معينة من هذه المشروعات. وهناك سبب آخر يتعلق بطوفان الأشكال غير التقليدية لعمل الشركات عابرة القومية في الوطن العربي منذ عام 1975 وخاصة مقاولات تسليم المفتاح. إذ عمدت أعداد هائلة من الشركات إلى افتتاح مكاتب تمثيل لها في البلاد العربية. فافتتح 350 شركة مشتركة عام 1977 وحده في السعودية، وكان أغلبها بين شركات محلية صغيرة ومكاتب تمثيل أجنبية[4]. وقد أدى ذلك بدوره إلى إضافة كبيرة في حجم الاستثمار الأجنبي دون أن يأخذ ذلك بالضرورة شكل بناء تسهيلات إنتاج حقيقية.

أما السمة الرابعة فتظهر من عدم التوازن الجامح بين حجم رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر من ناحية، والعائد المحول مقابل هذا الاستثمار من ناحية أخرى. ويصور الجدول رقم (2) حجم هذه المدفوعات مقوما بالدولار لإحدى عشرة دولة عربية فقط.

ويتضح من هذا الجدول التذبذب الشديد لمدفوعات عوائد الاستثمار الأجنبي إلى خارج الوطن العربي. ويفسر ذلك العدد من العوامل منها عدم تسجيل هذه المدفوعات في عدد من البلاد العربية. وكذلك موجة التأميمات البترولية التي أملت على الشركات تسجيل تحويلاتها في باب مقابل استثمار مباشر في بعض السنوات. وفي أبواب أخرى في سنوات أخرى، وخاصة أن بعض هذه التحويلات قد أصبح يرتبط باتفاقيات مشاركة في المنتج من البترول. وعلى الرغم من هذه التذبذبات فالحقيقة الساطعة هي أن مدفوعات عائد الاستثمار الأجنبي قد حافظت على مستوى شديد الارتفاع بالمقارنة بالأصول، بل وتكاد لا تحمل أي علاقة مع حجم الأصول المملوكة للشركات الأجنبية. وربما يفسر ذلك بضخامة تحويلات هذه الشركات من السعودية بصفة خاصة نتيجة اتفاقيتها الفريدة مع شركة أرامكو.

وفي واقع الأمر فإن ذات استخدام مصطلح مدفوعات مقابل، أو عائد

جدول رقم (2)

تدفق مدفوعات مقابل استثمار أجنبي مباشر إلى خارج البلدان العربية

في الفترة (70 – 1980) (بالمليون دولار)*

الدولة	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
مصر	–	–	–	2.4	3.6	4.9	2.3	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م
ليبيا	564.0	571.7	237.8	426.8	199.7	210.0	205.5	276.7	358.1	426.4	غ.م
المغرب	12.0	16.0	30.6	31.6	26.5	34.0	27.7	23.9	48.8	50.4	44.3
السودان	4.0	12.0	5.4	8.3	6.0	6.1	12.7	11.7	5	غ.م	غ.م
تونس	5.0	3.0	22.8	82.3	96.2	92.3	121.2	112.1	105.2	138.2	148.4
اليمن	28.0	غ.م	غ.م	13.1	8.4	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م
العراق	480.0	622.9	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م
الأردن	1.0	1.0	1.1	1.1	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م
الكويت	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	غ.م	58.3	20.2	7	غ.م	غ.م	غ.م
السعودية	893.0	1436.3	1125.9	2118.4	4977.7	2123.5	3280.0	4079.3	4512.2	2064.6	5720.2
الجزائر	119.0	42.0	38.0	174.1	413.7	190.6	445.6	804.4	729.9	58.1	687.1
اجمالي	2106	2720.9	1451.6	2858.1	5731.8	2719.6	4115.8	5325.1	5759.2	2737.7	6600

غ . م = غير معروف

*Source : Extracted and Calculated from U. N. Centre On Transnational Corporations .. A Third Survey. Table II. 4. pp.289-290.

استثمار أجنبي شائع في الإحصاءات المتاحة من المنظمات الدولية يبدو مغالطة كبرى. فليس ثمة أي علاقة بين حجم الأصول المملوكة للشركات الأجنبية، أو تدفقات الاستثمارات الجديدة كل عام من ناحية، وحجم التحويلات العكسية للموارد بواسطة أهذه الشركات خارج الدول المنتجة للبترول من ناحية ثانية. وقد تحملت الدول البترولية عبء معظم التحويلات العكسية إلى خارج الدول النامية أجمالا. حيث نحقق الشركات عابرة القومية معدلا للعائد اكبر كثيرا مما تحققه من استثماراتها في الدول المتقدمة الأخرى. وفي الفترة (78- 1980) تدفق إلى الدول النامية نحو ربع الاستثمار الأجنبي المباشر المتجه إلى العالم. ولكن تحقق للشركات عابرة القومية نحو نصف عائداتها المحولة فعليا إلى بلادها الأم من هذه الدول النامية. وتحققت أغلبية هذه العائدات-نحو الثلثين-للدول المصدرة للبترول، وتحملت الدول العربية المصدرة للبترول الجزء الأساسي من عبء هذه المدفوعات[5]

أما السمة الأخيرة فتتعلق بالتوزيع القطاعي للاستثمار الأجنبي المباشر. وللأسف فليس لدينا بيانات تسمح بالمقارنة بين الدول العربية. على أن ما يظهر واضحا هو أن هذه الاستثمارات قد تغيرت جذريا، وتحولت من التركيز على قطاع الاستخراج إلى التركيز على الصناعة التحويلية المرتبطة بالبترول، والخدمات.

ب-الأنشطة غير التقليدية:

تختلف الأنشطة غير التقليدية للشركات عابرة القومية من حيث طبيعتها والدرجة التي تسمح بها لهذه الشركات بالسيطرة والاستغلال. كما تتنوع الأساليب الإدارية والاقتصادية التي تستخدمها هذه الشركات لجعل هذه الأنشطة جزءا متناسقا من عملياتها الدولية. والأشكال الرئيسة في العالم العربي هي ما يلي:

1- عقود الخدمات في مجالي البترول والتعدين:

شهد الوطن العربي تجديدا حاسما في تنظيم علاقته مع الاحتكارات البترولية تمثل في انتهاء عقود الامتيازات التقليدية، وبروز شكل عقود الخدمة والإدارة بدلا منها. لقد تآكلت العقود الامتيازين تدريجيا ثم ما لبثت أن انهارت دفعة واحدة في النصف الأول من السبعينات. ولقد شملت الشروط الامتيازية منح حق استخدام واستغلال مناطق شاسعة من الأرض

العربية من أجل أعمال الاستكشاف والإنتاج، وذلك لفترة طويلة جدا من الزمن وبدون مشاركة من الدولة في إدارة المشروع البترولي، وذلك في مقابل ريع وضريبة محدودة تحسب على أساس كمية المنتج من البترول لا من قيمته. وقد تبلورت في سياق الكفاح ضد هذه الشروط أشكال جديدة طبقت من خلال مؤسسات البترول التابعة للدولة، وخاصة عقود الخدمات. ووفقا لهذه العقود تقوم الشركة الأجنبية بدور المنفذ والمقاول لمهمات الاستكشاف والتنفيذ الفني للإنتاج وإدارة بعض، أو كل العمليات المتصلة به، وذلك لصالح وباسم هذه المؤسسات الوطنية التي تستمر في التمتع بمزايا الملكية والإدارة العليا. وقد تطورت عقود الخدمات ذاتها مع الزمن. فمن البنود الشائعة الآن وضع حدود زمنية-تقل عن عقد واحد-للاستكشاف يسقط بعدها امتيازه، وضمانات لجدية التنفيذ تشمل وضع جدول زمني في للبحث الجيوفيزيقي والأنفاق، ونزع الامتياز تدريجيا مع عدم التوصل لنتائج. وتحتوي هذه العقود على ميكانيزم لمكافأة الشركة عن جهودها. ويقوم هذا الميكانيزم في أغلب الحالات على حصول الشركة على حصة من المنتج تقوم هي بالتصرف فيه.

وبالرغم من أن عقود الخدمات تمثل تقدما هائلا بالنسبة لعقود الامتياز التقليدية في المجالين البترولي والتعديني إلا أن هناك ثغرات عديدة في هذا النظام، وخاصة في الدول ذات الوضع البترولي الضعيف مثل مصر. ومن هذه الثغرات نظام الحصص، أو المشاركة في المنتج الذي لبالغ في مكافأة الشركة، وعدم وجود نظام فعال للعلاوات المدفوعة للحكومات على الأرباح غير العادية التي تحققها هذه الشركات (وهو نظام طبقته الولايات المتحدة في عائم 1978)، وميوعة الشروط الموضوعة لضمان جدية الاستكشاف وسهولة التهرب منها، وضعف تمثيل العناصر الفنية المحلية في لجان الإدارة الفنية مما يسهل التهرب من السياسة الموضوعة، وضعف النظام المحاسبي المحلي الضروري لضبط التلاعبات المحاسبية للشركات. ويتسم هذا النظام كله عادة بالمبالغة الشديدة في تقدير النفقات، بعد التوصل إلى مرحلة الإنتاج ومن هنا فإنه يميل إلى الإهدار الشديد لموارد المجتمع [(6)].

ولا تقتصر عقود الخدمات على مجال البترول. بل تمتد إلى استخراج

المعادن عموما. ومن اشهر عقود الخدمات في العالم العربي في مجال التعدين ذلك الذي وقعته السودان مع شركة مار وبندي Marubendi لاستخراج الكروم من مرتفعات أنجانا. وتقوم الشركة بمقتضى العقد بتوفير الخدمات الفنية للشركة الوطنية لاستكشاف وتنمية النتاج مستودعات الكروم الخام. كما تعد بدراسة إمكانية إنشاء مصنع للكروم على أساس الملكية المشتركة[7]. ومع ذلك فقد عاق المشروع من تعثر واضح نتيجة لعدم حماس الرأي العام السوداني لأنه لم يعكس المصالح الوطنية السودانية بما فيه الكفاية، وللظروف السياسية داخل السودان في الفترة التي أعقبت توقيع هذا العقد.

ويمكن القول أجمالا بان عقود الخدمة قد آتت بشروط أفضل كثيرا للمصالح المحلية العربية في مجالي الملكية والسيطرة العليا على المشروع في المجال البترولي، وإمكانات التطور نحو الحلقات التصنيعية القائمة على الاستخراج والتعدين. ولذلك فإن الشركات الجمجمة وذات المركز الاحتكاري لاتفق من هذا النظام موقفا واحدا .فالعديد منها يرفض المشاركة في هذا النظام. في تطلب الأمر مفاوضات معقدة وقفت فيها الحكومات العربية موقفا متفاوتا من حيث التشدد والتساهل في تحديد شوط العمل. ونتيجة لذلك حدث نوع من إعادة توزيع نشاطات الشركات البترولية، والحلقات الأمامية في الصناعة البترولية على البلاد العربية تبعا لدرجة جذرية التجديد الذي أتت به عقود الخدمات التي تربط الدول العربية مع الشركات البترولية عابرة القومية.

ويصور الجدول رقم (3) التوزيع القائم للشركات والأنشطة التي تمارسها في مجال البترول في الوطن العربي، وذلك عام 1980.

2- عقود الإدارة:

هي عقود تتم بين مالك محلي اصلي لمشروع وشركة أجنبية لتوفير الخدمات الفنية اللازمة لتشغيل المشروع في مجال الإدارة، أو الإدارة وجوانب أخرى. وقد تكون هذه العقود جزءا من خطة إنشاء المشروع أو لاحقة بها. كما قد تكون منفصلة، أو تبرم كجزء من ترتيب تعاقدي أشمل يحتوي على أي من، أو كل من الملكية المشتركة، المساعدة الفنية والترخيص والتسويق والإدارة المالية. وعادة ما تشمل هذه العقود-في العالم العربي-توكيل المالك المحلي للشركة الأجنبية في حق اتخاذ القرارات في مجال الإدارة الكلية

جدول رقم (3)

توزيع شركات البترول متعددة الجنسية والأنشطة البترولية القائمة بها تبعا للبلاد العربية*

الشركة	البلد	الجزائر	تونس	ليبيا	مصر	السودان	سوريا	العراق	الكويت	السعودية	البحرين	الامارات	قطر	عُمان
1	BP		1	1								4،1		1
2	Gulf				1			ش	ش			ش،1	ش	1
3	C F P	1	1	1	1	1		ش	ش	ش		5،4،1		1
4	G L F		1		1			ش	ش	ش				1
5	Amoco	1	1		1			ش				1		1
6	Exxon			4،1				ش		3،1		1		
7	Texaco				1			ش		1	ش4،2	1		
8	Chevron					1				5،1	ش4،2			
9	Mobil			1				ش1		3،2،1		1		1
10	Shell			1			1	ش		ش2،2		4،1	ش	1

ش = شراء ، 1 = استكشاف وانتاج وخدمات مرتبطة ، 2 = تكرير ، 3 = انتاج بتروكيماويات ، 4 = استكشاف وتصدير غاز طبيعي ، 5 = عمليات أخرى .

***Source** : Taken from : Giacomo Luciani. The Oil Companies and the Arab World. London, Croom Helm, 1984, Table III. 1.P 94.

والتخطيط، وبناء التنظيم، والاستخدام، والإدارة الفنية، والموازنة، والمحاسبة، وإدارة الإنتاج بما فيها الصيانة والرقابة على النوعية والمشتروات والتسويق. ويتم ذلك مقابل عائد نقدي يحدد على الأجمال، أو يفصل تبعا لكل خدمة.

ونتيجة لهذه التفويضات الواسعة في اتخاذ القرارات فإن النتائج الفعلية تكشف عن سيطرة الشركات الأجنبية على عدد كبير من المشروعات في العالم العربي. وتستطيع هذه الشركات أن تحقق مزايا غير مباشرة أهم كثيرا من العائد المالي المباشر، مثل دعم صادراتها إلى الدول المتعاقدة معها، وتعظيم منافع احتكارها التكنولوجي.. ولذلك يتم الترحيب بعقود الإدارة بحماس من قبل الشركات عابرة القومية، ويعتبرها الكثير أفضل اختيار ممكن للعمل في البلاد النامية، والبلاد العربية خاصة[8].

ويشيع استخدام هذا الشكل للأعمال الدولية في بلاد عربية كثيرة وخاصة بلاد الخليج العربي. كما أن هناك فروعا معينة تكثر من استخدامها. فإلى جانب البترول والتعدين يبدو أن لهذا الشكل من نشاط الشركات عابرة القومية شعبية كبيرة في مجال السياحة والفندقية. فلا يكاد يخلو بلد عربي من ترتيبات عقود إدارة في هذا الفرع الأخير. كما أن هناك بلادا عربية قد أخذت في السنوات الأخيرة في استخدام عقود الإدارة مع الشركات الأجنبية حتى في مجال المرافق العامة والخدمات المتخصصة مثل الصحة التي كان الاعتقاد الشائع بصددها منذ عقد مضى يربطها بأمس الخصائص السادية للدولة [9].

3- الترخيصات والاستشارات الهندسية:

يعني الترخيص Licensing منح حق استخدام ابتكار تكنولوجي مسجل، أو علامة تجارية أو غيرها من صنوف الاحتكار التكنولوجي من قبل المالك الأصلي لهذا الحق إلى مشتر معين في مقابل ريع نقدي محدد، ويكون هذا المنح مقيدا بقيود معينة. ويحقق نظام الترخيص مزايا هائلة للشركات عابرة القومية. ومن هذه المزايا حماية النظام الاحتكاري في مجال التكنولوجيا من التصدع نتيجة الشيوع والتقادم والتقليد، وحماية أسواق الصادرات، خاصة إذا كان الترخيص مرتبطا بتجميع المنتج محليا كما هي العادة في الصناعات الهندسية. كما تحقق تجارة التكنولوجيا عائدا

ماليا كبيرا يساعد الشركة على نشر نفقات التجديد التكنولوجي. هذا بالإضافة إلى أن الترخيصان عادة ما تصطحب بأحد أوجه النشاطات الأخرى للشركات عابرة القومية مثل عقود الإدارة واتفاقيات المساعدة الفنية، والرقابة على النوعية، وأحيانا المشروعات المشتركة.

وينتشر اللجوء للرخيصات في الوطن العربي في كافة المجالات. ولكنها تميل للتركيز على الصناعة التحويلية وخاصة صناعة الدواء، والصناعات الكيماوية، والبتر وكيماوية، والصناعات الهندسية و الكهربائية، والإليكترونيات، وهي جميعها صناعات تجميعية. هذا إلى جانب قطاع الخدمات الحديثة وخاصة معالجة البيانات. وبالتالي فإن اللجوء إلى هذا الأسلوب كأجراء منفصل عن بقية م نشطة الشركات عابرة القومية يكاد يقتصر على البلاد التي تطورت فيها هذه الصناعات على أساس الجهود والملكية المحلية الكاملة للمشروعات مثل مصر. أما دول الخليج العربي فهي لا تلجأ لاستخدام الترخيصان كأسلوب مستقل، وإنما كجزء من الخدمة التكنولوجية المرتبطة إما بالمشروعات المشتركة وإما بمشروعات تسليم المفتاح[10].

ذلك أن المشروعات المشتركة، وخاصة حيثما ترتبط بعقود إدارة مع الشركات عابرة القومية تمكن هذه الشركات من الرقابة على الترخيصان المنقولة للمشروعات المستخدمة بحيث تستطيع تعظيم استغلالها للاحتكار التكنولوجي إلى أقصى حد، وبصورة أشمل من حال الترخيص لمشروع محلي مستقل. أما في الحال الأخيرة فعادة ما تشيع القيود المألوفة على استخدام البراءات والعلامات التجارية في العقود المبرمة مع الشركات العربية مثلما تشيع في غيرها من دول العالم. على أن هذه القيود يكون لها أثر أكبر في حال العالم العربي لأن الدول العربية متخلفة كثيرا في مجال التشريع المنظم للترخيصات، والذي يستهدف تقليل انعكاساته السلبية على المجال التكنولوجي المحلي، والثقافة القومية، وموازين المدفوعات، ومنع أو التخفيف من القيود المفروضة على مجال الاستخدام والتصدير والترخيص من الباطن [11].

وتستطيع الشركات عابرة القومية مد نطاق عملياتها إلى العالم العربي من خلال استخدام شكل خاص من نقل التكنولوجيا: (أي الاستشارات

الهندسية ودراسات الجدوى). ويختلف هذا الشكل عن الترخيص بأنه يعتمد على المعارف التكنولوجية غير النمطية، وغير المجسدة في آلات ومعدات، والتي لا ترتبط بصفة الاحتكار حيث لا تحصل الشركة في حال هذه المهارات على براءات اختراع أو علامات تجارية، وإنما تعتمد على قدرتها على القيام بالدراسات الحقلية في بيئة معينة، وتصميم المنشآت الهندسية والتوصية بإجراءات معينة. ويعم استخدام الشركات عابرة القومية، أو المكاتب الهندسية ذات النشاط الدولي في العالم العربي بصورة لا مثيل لها في أي منطقة أخرى من العالم. كما أنه يمكن ملاحظة اتجاه واضح لاطراد زيادة اللجوء إلى هذا الشكل من الروابط مع الشركات الأجنبية، ومكاتب الخبرة والاستشارات الهندسية الدولية في الوقت الذي تتسع فيه قاعدة الخبرات والملكات الفنية والهندسية في البلاد العربية. فيلاحظ د. انطونيوس كرم أن العراق-بعد أن كانت تسير في الاتجاه الصحيح نحو استغلال الكفاءات العلمية والتكنولوجية الوطنية المتاحة في اختيار المشروعات وتحضير تقارير مفصلة عن جدواها الاقتصادية، وفي نشاطات التصميم والاستشارات المتعلقة بهذه المشروعات-قد انعطفت نحو التوسع في الاستعانة بالشركات والمكاتب الأجنبية من جديد بعد تدفق الثروة البترولية وثورة أسعار البترول في عام 73 / 1974) [12].

وبطبيعة الحال قد يكون اللجوء إلى الاستشارات الهندسية والدراسات جزءا لا يتجزأ من عقود تسليم المفتاح، إلا أن الشركات والهيئات المحلية التي تقوم بمشروعات علية في البلاد العربية تفرط بدورها في الاستعانة بالشركات عابرة القومية والمكاتب الاستشارية ذات النشاط الدولي. ويترتب على ذلك زيادة أعباء موازين المدفوعات العربية، والمبالغة في تكاليف المشروعات المقامة في الوطن العربي. ويقدر محمد جارموني أنه في المغرب بلغ الأنفاق المحلي على مجال التصميم الهندسي نسبة 10٪ من مجموع الاستثمارات التي تمت في المغرب في الفترة (1973- 1976) وذلك باستثناء مدفوعات الاستشارات والدراسات والتصميمات المتضمنة في عقود تسليم المفتاح. وبلغت حصة الشركات الدولية من هذا الأنفاق نحوا من 70٪[13]. ويقدر د. بن أشهنو أن تكاليف استيراد التكنولوجيا أجمالا في الجزائر-خالصة من أثمان المعدات والآلات-قد مثلت اكثر قليلا من 10 ٪ من إيرادات

صادرات السلع والخدمات في الجزائر عام 1973. وتتوقع الخطة الرباعية الثانية زيادة هذه المدفوعات بنسبة 114 ٪ تقريبا ويتجه جزء كبير من مدفوعات استيراد التكنولوجيا إلى بند الدراسات والاستشارات الهندسية[14].

وكثيرا ما تتم المبالغة في تقدير تكلفة الدراسات والاستشارات الهندسية الأجنبية نتيجة استخدام هذا البند محاسبيا لتغطية المدفوعات غير المشروعة لمسؤولين حكوميين، أو كأسلوب لإدارة أسعار التحويل.

4- عقود تسليم المفتاح:

يعتبر الوطن العربي من أكثر مناطق العالم إغراقا في اللجوء إلى هذا الشكل من الارتباط بالشركات الدولية. ويمكن القول إن عقود تسليم المفتاح قد مثلت الأسلوب الأساسي الذي عمدت من خلاله الدول العربية البترولية الغنية إلى تحديث هياكلها التحتية والإنتاجية. ويقدر بعض الخبراء العرب أن عدد المشروعات التي تم تنفيذها في الوطن العربي في الفترة (58-1976) قد وصل إلى 584 مشروعا في ميادين البترول والصناعة البتر وكيماوية[15]. على أن عدد هذه المشروعات أكبر كثيرا من الواقع. لقد أدى إفراط الدول العربية في اللجوء لهذه الصيغة للعلاقات مع الشركات الأجنبية إلى نمو نوع خاص من الشركات يتخصص في إنشاء المشروعات لصالح حكومات وهيئات وشركات العالم الثالث بصفة خاصة. وهناك وجهة نظر قوية ترى أن مشروعات تسليم المفتاح لا تكسب الشركات التي تخصصت فيها سمة عبور القومية، أو تعدد الجنسية بالمعنى الذي نوقش في هذه الدراسة. فهذه الشركات لا تملك أو تدير هذه المشروعات إلا وفقا لترتيب مستقل، ويحدث ذلك كاستثناء. على أن من المستحيل أيضا استبعاد صفة عبور القومية، أو تعدد الجصية تماما من هذه المشروعات إذا نظرنا للأمر لا من زاوية نمط الملكية والإدارة، وإنما من زاوية الوظيفة والدور الذي تلعبه هذه الشركات في عملية تدويل الإنتاج.

وتفضل الشركات صيغة تسليم المفتاح لمزاياها المتعددة. ومن هذه المزايا عدم المخاطرة برأس مال كبير في ظروف عدم الاستقرار. وتمثل عقود تسليم المفتاح أيضا وسيلة أساسية المتخلص من الطاقة الفائضة خاصة في وقت الأزمات الانكماشية، أو حيثما يواجه فرع معين للصناعة قيودا

جدول

العدد الكلي للعقود وعدد العقود مجهولة القيمة الموقعة بين البلاد العربية

	مصر	المغرب	الجزائر	تونس	الأردن	سوريا
1. الزراعة والري						
اجمالي	59	13	47	19	37	22
عدد مجهول القيمة	19	5	16	6	15	11
2. الصناعة التحويلية						
اجمالي	136	46	134	44	46	26
عدد مجهول القيمة	45	20	41	16	18	8
3. البترول والتعدين						
اجمالي	34	12	41	11	12	13
عدد مجهول القيمة	15	8	17	3	2	3
4. النقل والتخزين						
اجمالي	63	18	29	15	17	37
عدد مجهول القيمة	18	6	11	5	7	3
5. المرافق العامة						
اجمالي	230	37	101	59	135	56
عدد مجهول القيمة	51	16	23	16	31	17
6. السياحة والفنادق						
اجمالي	36	3	1	3	10	3
عدد مجهول القيمة	11	3	-	2	5	-
7. الاسكان						
اجمالي	15	3	75	1	20	12
عدد مجهول القيمة	4	1	27	-	2	-
8. صحة وتعليم وخدمات						
اجمالي	122	14	85	31	78	33
عدد مجهول القيمة	27	8	35	4	18	8
اجمالي جميع القطاعات	885	213	683	235	453	251

رقم (4)

والشركات الأجنبية في الفترة 76–1983 (حسب المنشور لمجلة الــ MEED

749 195	24 8	112 35	35 11	37 10	65 13	132 29	147 17
1157 354	12 7	111 32	71 35	71 23	142 42	187 45	131 22
555 191	5 2	40 11	45 21	49 15	113 42	100 32	80 20
490 145	11 6	43 14	34 13	38 11	51 18	64 20	70 14
2921 646	119 32	312 84	224 62	315 35	367 90	585 118	381 71
207 72	7 2	29 11	27 10	11 4	25 9	31 10	21 5
511 105	18 4	57 11	31 9	33 6	60 17	137 19	49 5
1575 375	42 9	182 44	108 22	106 19	221 71	330 59	223 41
10248	308	1128	768	783	1346	1898	1297

كبيرة على التوسع في البلاد الأم، كما هي الحال في فرع الطاقة النووية والصناعات الملوثة للبيئة والخطرة على الحياة والصحة العامة. وفوق ذلك فإن عقود تسليم المفتاح تعتبر مدخلا جيدا للاستثمار المباشر بدون تحمل تكلفة حقيقية لهذا الاستثمار. إذ يكفي مجرد تحويل فائض الأدوات ومستلزمات الإنتاج المشغلة في تشييد مشروعات تسليم المفتاح، والتي يصعب نقلها للخارج إلى مشروع جديد تابع لها، وذلك بفتح مكتب تمثيل أو اعتماد فرع كاستثمار أجنبي.

ومن هنا فإن الأساس الموضوعي للنمو الاستثنائي لهذا الشكل من أشكال النشاط الدولي للشركات الكبرى عامة، وعابرة القومية خاصة قد تمثل في تراكم الثروة البترولية، وكذلك التوسع الرهيب في الاقتراض من المصارف العملاقة عابرة القومية لدول وحكومات العالم الثالث، ومن بينها حكومات بعض الدول العربية. ومن هذا المنظور مثلت عقود تسليم المفتاح أسلوبا مربحا للغاية، وقليل التعرض لمخاطرات الاستثمار المباشر، ويؤدي في نفس الوقت الوظيفة المتصلة بتدويل الاقتصاديات العربية وإدماجها في السوق الرأسمالية العالمية على الصعيد الهيكلي وفي المدى البعيد.

وتفرض الدلالة الخطيرة وبعيدة المدى لهذا الشكل الخاص من الإدماج الاقتصادي رصد سماته وآثاره على وجه التحديد. وربما كانت الخطوة الأولى في هذا السبيل هي تقدير حجم نشاطات تسليم المفتاح في الدول العربية.

ومن أجل التعرف على خريطة الأنشطة غير التقليدية عامة، وأنشطة تسليم المفتاح بصفة خاصة للشركات الأجنبية في الوطن العربي، قام المؤلف بمحاولة لجمع بعض المؤشرات الدالة بالاعتماد على المادة المتاحة في قسم العقود Contracts بمجلة (Middle East Economic Digest (MEED. وقد تناولت هذه المحاولة العقود المنشورة في الـ MEED طوال السنوات (76- 1983) وذلك بالنسبة ل 18 قطرا عربيا.

وتفتقر هذه البيانات لصفة الحصر والشمول، كما يعيبها قدر من عدم التجانس والاختلاط وعدم كفاية المعلومات المسجلة عن العقود، وتلك كثرة مجهولة القيمة. وكذلك فإن هناك عدم توازن واضح في درجة تغطية العقود بين البلاد العربية المختلفة، حيث أن المجلة تنشر هذه العقود شهريا

بقدر ما يأتيها من معلومات من مصادر الشركة أو الدولة.

ومع ذلك فإن البيانات المسجلة في هذه المجلة تمثل المصدر الوحيد المتاح الذي تنشر فيه أكبر عدد من العقود العربية مع شركات أجنبية بصورة منتظمة وقابلة للمقارنة بين عدد كبير من الدول العربية. ولذلك فإن الدراسة الإحصائية المنظمة لها قد تعطي مؤشرات تقريبية لها دلالة عن الاتجاه العام أكثركما هي أساس للتقدير الدقيق لعدد وقيمة العقود.

ويوضح الجدول رقم (4) العدد الكلي للعقود المنشورة بمجلة الـ MEED للسنوات (76- 1983) موزعة حسب الدول العربية وفرع النشاط. وقد حرص المؤلف على التمييز بين العقود معروفة القيمة، وتلك غير معروفة القيمة وذلك لأغراض تقدير القيمة الكلية. ويجب أن يلاحظ القارئ أن عملية التصنيف دائما ما تكون محفوفة بمخاطر التعسف والخطأ الشخصيين لأنها تعتمد في معظم الأحيان على حكم الباحث ومستوى تدريبه. وقد اعتمد المؤلف في التصنيف على طبيعة الخدمة والمصب الذي تذهب إليه الخدمة من ناحية الطرف العربي (مثلا مؤسسة بترول، وزارة أشغال، وزارة دفاع عربية.. . الخ).

ويتضح من هذا الجدول عدد من النتائج الهامة التالية:

1- يصل عدد العقود التي أبرمتها 16 دولة عربية مع شركات أجنبية والمنشورة في مجلة الـ MEED-10248 عقدا في الفترة (76- 1983)، منها 2083 عقدا مجهول القيمة أي بنسبة 20, 3٪. وتتوزع هذه العقود على البلاد العربية بصورة غير متوازنة. فأكثر الدول العربية انخراطا في التعامل مع الشركات الأجنبية هي السعودية، قطر، الإمارات، العراق، ليبيا، مصر، الكويت، وعمان. ويصل نصيب الدول العربية الخليجية الست الأعضاء في مجلس التعاون الخليجي نحوا من 46, 9٪ من أجمالي هذه العقود. ويكشف هذا الترتيب عن عوامل متعددة منها الميل للانخراط في السوق الرأسمالية العالمية، والقوة المالية، والنقص الواضح لتغطية العقود الأجنبية في أقطار عربية معينة.

2- كما تتوزع هذه العقود بصورة غير متساوية على القطاعات المختلفة. فعلى صعيد الوطن العربي ككل يمكن ترتيب القطاعات حسب نصيبها من العقود مع شركات أجنبية كالتالي: المرافق العامة، الصحة والتعليم والخدمات

(غير المنصوص عليها في بنود مستقلة)، الصناعة التحويلية، الزراعة والري، البترول والتعدين، الإسكان، النقل والتخزين، ثم السياحة والفندق. ويعكس هذا الترتيب درجة الاهتمام النسبي بالقطاعات في السياسات الاقتصادية العربية في الفترة (76- 1983)، كما يعكس طبيعة متطلبات القطاع نفسه. كما تظهر فروق ثانوية بين البلاد العربية من حيث ترتيب أولوية الأنشطة والقطاعات فيها من حيث التعامل مع الشركات الأجنبية. فالصناعة في مصر تحظى بأكبر نسبة من العقود مع الشركات الأجنبية بالمقارنة بغيرها من البلاد العربية. وبطبيعة الحال. فإن عدد العقود الموقعة مم شركات أجنبية ليس مؤشرا دقيقا لدرجة انغماس الدولة العربية في الارتباط بعالم الشركات الأجنبية وعابرة القومية. إذ لابد أولا من أن تقرن ذلك بوزن الدولة وقوتها الاقتصادية من ناحية، ومن ناحية ثانية، فإن قيمة العقود أكثر أهمية بكثير من عددها في الدلالة على درجة الانغماس. ومن ناحية ثالثة فإن الجدول السابق لا يوضح صفة الخدمة المطلوبة من الشركة الأجنبية. ويتطلب التعرف على طبيعة هذه الصفة جهدا تصنيفيا. ولذلك قام المؤلف بتصنيف طبيعة الخدمة التي تؤديها الشركات الأجنبية وفقا لعقودها مع الدول العربية إلى ثلاث فئات، كالتالي:

أ-موردين:

ويقصد بهذه الفئة قيام الشركة الأجنبية بمجرد استيراد وجلب سلع، أو خدمات من الخارج وتوفيرها للطرف العربي المتعاقد، دون أن تشمل مسئوليتها ما يتعلق بالتركيب والاستخدام والتشغيل.

ب-مقاولين:

ويقصد بهذه الفئة قيام الطرف الأجنبي بتنفيذ أعمال على طريقة تسليم المفتاح بتنويعاتها المختلفة، أي تقديم الخدمة الكاملة من المهام اللازمة لتأسيس وبدء تشغيل مشروع لصالح المالك العربي المحلي، بما فيها من توريدات وتصميم وتركيب وتشغيل حتى مرحلة الإنتاج أو الاستخدام النهائي، بغض النظر عن القطاع الذي لصنف إليه المشروعات المنشأة وفقا لهذا النوع من العقود.

جـ-استشاريين:

ويستخدم هذا المصطلح هنا للدلالة على كافة أشكال الخدمات

جدول

قيمة العقود بين دول عربية وشركات أجنبية للفترة (76–1983)

		مصر	المغرب	الجزائر	تونس	الأردن
1. الزراعة والري	أ – موردون	103.5	20.4	220.3	76.9	462.6
	ب – مقاولون	156.7	187	967.2	152.4	104.5
	ج – مستشارون	82.6	1	0.3	4.8	21.4
	اجمالي	342.8	208.4	1187.8	234.1	588.5
2. الصناعة التحويلية	أ – موردون	660.3	140.2	1169	172.4	53.9
	ب – مقاولون	990.3	1027	6876.6	100.8	554.1
	ج – مستشارون	69.9	33.2	388.8	56.4	77
	اجمالي	1720.5	1200.4	8434.4	329.6	685
3. البترول والتعدين	أ – موردون	51.3	5	198.9	2383.9	0.4
	ب – مقاولون	224.8	190	3089.9	501.3	13.1
	ج – مستشارون	45	–	49.8	3.2	21.5
	اجمالي	321.1	195	3338.6	2888.4	35
4. النقل والتخزين	أ – موردون	1130.9	171	305.6	85.9	0.3
	ب – مقاولون	98.5	104	580.8	91.7	53.2
	ج – مستشارون	46.9	–	–	–	–
	اجمالي	1276.3	275	886.4	177.6	53.5
5. المرافق العامة	أ – موردون	3695.5	1088.4	1450.7	307.3	524.3
	ب – مقاولون	1818.1	384.1	1724.9	342.8	945.4
	ج – مستشارون	287.1	6.3	89.5	33.9	219.5
	اجمالي	5800.7	1478.8	3265.1	684	1689.2
6. السياحة والفنادق	أ – موردون	1.8	–	–	–	17.5
	ب – مقاولون	552.5	–	54	–	3.3
	ج – مستشارون	52.5	–	–	0.8	–
	اجمالي	606.8	–	54	0.8	20.8
7. الاسكان	أ – موردون	134.1	3	154.5	–	8.2
	ب – مقاولون	88.3	3.4	5494.7	–	192
	ج – مستشارون	1.2	–	1.8	–	1.7
	اجمالي	223.6	6.4	5651	–	201.9
8. الصحة والتعليم والخدمات	أ – موردون	647.9	26.9	149.4	216.3	70.8
	ب – مقاولون	2214.8	25.1	1321.1	31.1	864.4
	ج – مستشارون	117.6	1.9	23.4	35.4	113.4
	اجمالي	2980.3	53.9	1493.9	282.8	1048.6
	الاجمالي	13272.1	3417.9	24311.2	4597.3	4322.5

رقم (5)

(بالمليون دولار) (العقود معروفة القيمة فقط وفقا لما نشر في الــ MEED)

سوريا	العراق	السعودية	قطر الامارات	الكويت	عُمان والبحرين	ليبيا والسودان	لبنان واليمنين	اجمالي
24.6	546.9	974.9	356.1	414.5	213.8	417.1	5.1	3836.7
20.4	5141.2	7171.8	446.6	210.1	248.8	1038.7	148.9	5994.3
31.3	110.9	283.8	49.9	-	2.2	334.8	4.7	927.7
76.3	5799	8430.5	852.6	624.6	464.8	1790.6	158.7	20758.7
51.8	844.5	2202.8	627.7	735.8	127.1	640.8	114.3	7540.6
837.8	5314.8	1822.2	4198.1	3173.8	250.4	3337	9.5	38592.4
10.3	439.7	10696.3	176.7	6.2	31.8	73.4	1.9	12061.6
899.9	6599	24721.3	5002.5	3915.8	509.3	4051.4	125.7	58194.6
126.6	438.2	564.4	473.1	267.5	8.2	132.9	0.7	4651.1
156.8	3209	6153.7	1484.9	1526.2	624.4	479.4	6.2	17659.7
-	18.9	527.2	230.9	57.8	16.5	290.7	-	1261.5
283.4	3666.1	7245.3	2188.9	1851.5	649.1	903	6.9	23573.3
436.7	1827.9	1292.6	138.5	607.9	54	136.3	359	6546.6
7	1251.4	682.4	180.3	336.3	91.4	198.2	2.6	3677.8
-	1.6	510.2	7.6	3.1	0.9	0.8	-	571.1
443.7	3080.9	2485.2	326.4	947.3	146.3	335.3	361.6	10795.5
256.8	6534.3	10561.2	1825	2861.8	1140.8	1441.5	227.5	31965.1
197.4	12120.5	2716.1	4404.2	4396.6	3616.8	7054.1	1168.9	65334.8
28.8	1420.5	4292.7	875.7	152	191.3	1324.9	58.9	8981.1
483	20075.3	42014.9	7104.9	7410.4	4948.8	9820.5	1505.3	106281
0.1	8.6	6.9	19.8	2.9	31.9	100.6	-	190.1
25	608.7	956.1	425.1	144	74.3	580.9	57.8	3481.7
-	1.2	17.5	3	-	16.4	36.8	1.1	129.3
25.1	618.5	980.5	447.9	146.9	122.6	718.3	58.9	3801.1
1.2	344.2	456.5	7.2	8.1	0.6	28	9	1154.6
-	2952.6	16063.6	2378.1	835.4	1049.7	3440.5	67.1	32565.4
0.6	16.4	89.8	3.1	57.2	2.5	1.7	20	196
1.8	3313.2	16609.9	2388.4	900.7	1052.8	3470.2	96.1	33916
161.7	1338.9	5906.1	975.8	333.5	84.7	480.3	203.5	10595.8
33.8	3604.4	16719.1	1017.7	233.8	1055.1	2491.9	87.4	29699.7
0.8	225.5	988.5	154.9	99.5	6.6	30.9	0.3	1798.7
196.3	5168.8	23613.7	2148.4	1146.4	3003.1	291.2	291.2	42092.2
2409.5	48320.8	126101.3	20460	16464	9040.2	24092.2	2604.4	299413.4

التكنولوجية غير المرخصة وغير المجسدة التي يشتريها طرف وطني من شركة أجنبية بصدد مشروع معين إنتاجي أو خدمي. ويشمل ذلك إنشاء وصيانة محطات بحوث،ودراسات لإعادة تصميم تسهيلات إنتاجية أو خدمة قائمة، ودراسات الجدوى والأشراف على تنفيذ عمليات هندسية، إلى جانب عقود الإدارة بغض النظر عما إذا كانت جزءا من خطة إنشاء مشروع أو منفصلة عنه أو لاحقه به.

وتشمل تلك الفئة أيضا الخدمات التكنولوجية وعمليات المسح والاستكشاف في قطاع البترول والتعدين وذلك إذا تمت لصالح مؤسسة عربية محلية وبصورة منفصلة عن الإنتاج الفعلي. بحيث لا يترتب عليها التزام ثابت في صورة عقد امتياز من جانب الدولة.

ويصور الجدول رقم (5) نتائج هذا التصنيف بالنسبة الجمالي قيمة العقود المبرمة بين دول عربية وشركات أجنبية للفترة (76- 1983).

ويظهر من هذا الجدول النتائج التالية:

1- بلغت القيمة الإجمالية للعقود مع شركات أجنبية-المعروفة القيمة فقط؟ للسنوات الثماني (76- 1983) نحوا من 300 بليون دولار. ومن المفهوم أن هذه القيمة رغم ضخامتها ليست إلا جزءا من القيمة الكلية للعقود الموقعة فعلا مع شركات أجنبية في العالم العربي في هذه الفترة. ويمكننا لقدير القيمة الحقيقية لكل العقود المبرمة وليس فقط العقود المعروفة القيمة، إما بحساب متوسطات قيمه العقد بالنسبة للدولة، وإما بالنسبة للقطاع. ووفقا لتقديرات متوسط العقد بالنسبة للدولة تكون مدفوعات الدول العربية للشركات الأجنبية مقابل أعمال في كافة القطاعات على وجه التقريب كالتالي: مصر = 16900مليون دولار، المغرب = 4985 مليونا، الجزائر = 32367 مليونا، تونس = 5935 مليونا، الأردن = 5811 مليونا، سوريا =3305 ملايين العراق = 56871 مليونا، السعودية= 152835مليونا، قطر والإمارات = 26378 مليونا، الكويت = 19532 مليونا، عمان والبحرين = 12074 مليونا، ليبيا والسودان =30672 مليونا، ولبنان واليمنين =3369 مليون دولار. وبذلك يكون إجمالي مدفوعات الدول العربية في حدود 371034 مليون دولار. أما إذا حسبت المتوسطات على أساس قيمة العقد الواحد في القطاع، فإن الدول العربية تكون قد دفعت 28064 مليون دولار لأعمال

أجنبية في قطاع الزراعة والري،و 83850مليونا في قطاع الصناعة التحويلية، و359940 مليونا في البترول والتعدين، و 15332 مليونا في النقل والتخزين، و136460 مليونا في المرافق العامة، و5828 مليونا في السياحة والفندقية، و42687 مليونا في الإسكان، و55248 مليونا في الصحة والتعليم والخدمات الأخرى. ويكون الإجمالي المقدر لمدفوعات الدول العربية عن كل عقود الأعمال في كافة القطاعات نحوا من 403409 ملايين دولار. أي أن المدفوعات الحقيقية الجمالي العقود الـ 10248 في كل الدول العربية المذكورة في كافة القطاعات تتراوح بين 371034 مليون دولار و 403409 ملايين. وبذلك تكون أكثر الدول العربية انغماسا في الأعمال الدولية للشركات عابرة القومية هي على الترتيب السعودية، العراق، الجزائر، الكويت؟ ومصر.. وتكون أكثر القطاعات انخراطا في هذه الأعمال بالنسبة لمجمل الدول العربية هي على الترتيب المرافق العامة، الصناعة التحويلية؟ ا لصحة والتعليم و الخدمات ا لأخرى، الإسكان، الزراعة والري، البترول والتعدين، والنقل والتخزين. على أن هذا الترتيب الأخير لا يكشف عن الكثير بحد ذاته لتفاوت دور كل منها في الناتج المحلي الإجمالي، وطبيعة القطاع نفسه، ومن ثم حجم الأعمال المنفذة فيه. على أن ما يظهر ساطعا هو أن قطاعات الخدمات العامة (المرافق) وخدمات الصحة والتعليم والخدمات الأخرى قد أصبحت تابعة إلى حد بعيد للتكنولوجيا الإنجابية ومنغمسة بقوة في عملية تدويل الاقتصاديات العربية.

2- وبطبيعة الحال فإن هذه العقود كلها ليست من نوع تسليم المفتاح. فإلى جانب صفة المقاول الملازمة لهذا النوع من العقود تنشط الشركات ذات الأعمال الدولية أيضا في مجال التوريد، ومجال الخدمات التكنولوجية المحددة بمشروعات (تمييزا لها عن التكنولوجيا الموجهة لمنتج أو عمليات إنتاج نمطية). ولكن قطاع المقاولات من نوع تسليم المفتاح يستحوذ بالفعل على جل قيمة العقود الموقعة بين الشركات عابرة القومية والدولي العربية، إذ يبلغ نصيبه نحوا من 65 , 5٪ من أجمالي قيمة العقود الموقعة مع الأقطار العربية. ويتوزع الباقي على التوريد والخدمات التكنولوجية. وبالرغم من صغر قيمة هذه الأخيرة بالنسبة الجمالي قيمة العقود، إلا أنها كبيرة من الناحية المطلقة، مما يعني أن الوطن العربي قد أصبح سوقا هامة بالنسبة

لهذا النوع من نشاطات الشركات عابرة القومية.

3- وتمثل جنسية الشركات المنفذة مؤشرا آخر بالغ الدلالة على طبيعة عملية تدويل الاقتصاديات العربية من خلال الأنماط غير التقليدية لنشاط هذه الشركات. ويوضح الجدول رقم (6) توزيع العقود معروفة الهوية بين الدول العربية والشركات الأجنبية تبعا لجنسية الشركة في الفترة (76-1983).

ويظهر من هذا الجدول أن أوفر الشركات نشاطا في الوطن العربي هي الشركات البريطانية، وتتلوها الشركات الأمريكية. إلا أن السمة الجديدة التي تبرز من الجدول هي أن الشركات الآتية من دول العالم الثالث والدول الاشتراكية قد استحوذت على نسبة مرتفعة من العقود في العالم العربي. وتتأكد هذه الظاهرة أكثر فأكثر إذا فحصنا توزيع النشاط من حيث قيمته لا من حيث عدد المشروعات. وتعطينا قائمة مجلة MEED للشركات المائة الضخمة من حيث نصيبها في القيمة الإجمالية لعقود المقاولات مع أطراف في دول الشرق الأوسط لعام 1982 مؤشرا تقريبيا لنفس الظاهرة. فإذا وزعنا هذه الشركات حسب الجنسية برزت حقيقة أن شركات بلدان العالم الثالث قد حصلت على 36,7 ٪ من أجمالي قيمة العقود المبرمة في ذلك العام مع الدول العربية، منها 19٪ للشركات الكورية وحدها. فإذا أضفنا شركات الدول الاشتراكية وصلت النسبة إلى 40,2٪ من الإجمالي [16]. وتؤكد هذه الظاهرة على أن غالبية عقود الإنشاءات ومقاولات تسليم المفتاح في الوطن العربي هي من النوع النمطي تكنولوجيا. وفي هذا النوع يكون العنصر الحاسم هو تكلفة العمل، وانتظام الأداء.

وأخيرا فإن رصد الاتجاه العام لتوسع الأنشطة غير التقليدية للشركات عابرة القومية في الوطن العربي لا يخلو أيضا من دلالات هامة. إذ تتوقف هذه الأنشطة على قدرة الدول المضيفة على التمويل. وبالتالي فإن من السهل أن نتوقع أن تنمو هذه الأنشطة بالقدر الذي تتعاظم فيه احتمالات فوائض مالية (بترولية) كبيرة، وأن تنحسر بانحسارها. ويؤكد الجدول رقم (7) هذا التوقع. فقد أخذت هذه الأنشطة في التوسع التدريجي حتى بلغت قمتها عام 1980 بعد التعديل الثاني الكبير لأسعار صادرات البترول العربي. ثم أخذت في الانحسار بعد ذلك. ويقودنا ذلك إلى نتيجة أن هذه الأشكال

جدول رقم (6)

توزيع العقود بين بلاد عربية وشركات أجنبية وفقا للجنسية في الفترة (76–1983)

(العقود معرفة الجنسية فقط)

السنة والجنسية	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	اجمالي
الولايات المتحدة	63	94	87	99	102	95	108	101	749
المملكة المتحدة	233	360	293	322	396	284	334	241	2463
المانيا الغربية	45	56	49	60	101	90	58	53	512
ايطاليا	36	55	38	42	71	62	55	49	408
فرنسا	42	54	42	90	90	93	87	114	612
اليابان	36	74	79	69	108	102	91	74	633
دول بحر الشمال	23	55	45	46	87	58	100	30	444
دول البنلوكس	6	8	6	9	8	23	19	37	116
النمسا	3	4	6	3	12	11	8	15	62
سويسرا	15	15	13	13	25	16	18	13	118
اسبانيا	2	4	1	8	6	4	12	5	42
كندا	6	12	12	7	9	14	15	8	73
استراليا	1	1	7	2	27	1	14	20	63
كوريا الجنوبية	14	19	29	30	53	63	64	41	313
الهند	10	11	17	20	27	31	32	33	181
تركيا	1	3	3	3	23	22	24	24	103
الدول الاشتراكية*	35	26	59	47	51	66	47	54	385
أخرى	16	41	49	39	74	79	41	29	368
متعددة الجنسية**	–	5	2	17	35	59	8	–	126

* الدول الاشتراكية تشمل الاتحاد السوفيتي ، تشيكوسلوفاكيا ، رومانيا ، يوغسلافيا ، بلغاريا ، بولندا ، والصين .

** عقود اشتركت فيها شركات عن جنسيات مختلفة ، ويختلف ذلك عن عقود الباطن .

من نشاط الشركات عابرة القومية في الوطن العربي هي بالأساس أشكال انتقالية إلى حد بعيد، وأن هدفها الأساسي كان هو الامتصاص السريع للفوائض البترولية العربية، وهي من ثم في طريقها إلى الاضمحلال مع تلاشي هذه الفوائض.

ثانيا: الانعكاسات على المستقبل القومي:

تطرح المسألة القومية في الوطن العربي على مستويين:

المستوى الأول يتمثل في استكمال الاندماج الاجتماعي داخل كل قطر أو دولة عربية. وعند هذا المستوى تثور قضايا التكامل والانصهار الاجتماعيين بصورة عامة: أي سهولة التفاعل والترابط الاقتصادي والثقافي بين الفئات الاجتماعية المختلفة وتذويب الولاءات الفرعية: القبلية والدينية- الطائفية والإقليمية لصالح الولاء القومي. وبالإضافة إلى هذا السياق العام، تثور أيضا القضية النوعية الخاصة بالاقليات العرقية والثقافية والدينية في عدد من الأقطار العربية، وبالتالي الضرورة الحاسمة لحل هذه القضية حلا ديموقراطيا يحفظ في نفس الوقت وحدة التراب الوطني وترابط المصير، ويدفع لتعزيز الاتجاه القومي العربي العام.

أما على المستوى الثاني فتطرح القضية القومية العربية، بمعنى تحريك عوامل التكامل بين المجتمعات العربية في مختلف الأقطار بما يقود في النهاية إلى تأسيس دولة عربية موحدة على كامل الإقليم العربي. وهناك بطبيعة الحال تنوع في مداخل تحقيق الوحدة العربية. على أن الفكر العربي قد اخذ يتحرك حثيثا في اتجاه الإجماع على عدد من المسائل الجوهرية المتعلقة بتحقيق أتوحده. ومن مسائل الإجماع هذه أن يكون للروابط الاقتصادية على الصعيد الهيكلي وظيفة وحدوية. وان مهمة السياسات الاقتصادية الوحدوية هي العمل الدؤوب على تأسيس وتمكين هذه الروابط. ويمكن بالتالي أن نميز بين السياسات الاقتصادية الوحدوية، وتلك غير العاطفة أو المعادية لهدف الوحدة. فالأولى تعمد إلى تأسيس وتعميق الروابط التكاملية بين الاقتصاديات العربية، على حين أن الأخيرة تقود إلى مزيد من الاندماج الاقتصادي في السوق الرأسمالية العالمية مما يعمق من واقع التفكك والتنافر بين التكوينات الاقتصادية للأقطار العربية نتيجة استيعابها

جدول

تطور العقود المبرمة بين دول عربية

البلد	1976		1977		1978		1979	
	قيمة	عدد	قيمة	عدد	قيمة	عدد	قيمة	عدد
مصر	2050.3	59	745.9	104	1563.5	100	3265.2	109
المغرب	214.6	22	445.4	13	226.6	9	222.6	22
الجزائر	4198.3	66	2952.4	60	2876.1	73	2111	109
تونس	459.9	11	2840.4	29	132.5	17	563.5	15
الأردن	130.1	21	47.4	43	291.7	55	311.4	75
سوريا	472.5	16	121.3	13	13.2	15	596.8	31
العراق	3226.4	62	2962.7	77	3373.4	130	4453.5	147
السعودية	21606.9	147	21351.2	250	11394.5	241	13986.8	222
قطر والامارات	2914.5	115	6384.3	226	1508.2	146	1380	180
الكويت	1685.3	61	1367.6	71	1230.9	82	1263.5	67
عُمان والبحرين	355.8	41	539.4	78	989.8	82	1014.5	111
ليبيا والسودان	2667.5	124	1062.9	103	2916.8	125	1435.1	125
لبنان واليمنين	47.4	8	91	34	397.4	14	190.7	45
اجمالي	40009.5	753	40911.9	1101	26914.6	1089	30794.6	1258

* يلاحظ القاريء خلاف بسيط بين أرقام عدد وقيم العقود بين هذا الجدول والجداول السابقة

السنة ، واعتماد التقرير الاعلى لقيمة العقود .

رقم (7)

وشركات أجنبية طوال الفترة 76-1983

اجمالي		1983		1982		1981		1980	
عدد	قيمة	عدد	قيمة	عدد	قيمة	عدد	قيمة	عدد	قيمة
849	13355	107	1412.9	112	1319.6	111	2057.7	147	939.9
203	3422.2	28	293.7	33	477.8	27	599.4	49	942.1
641	24310.7	108	4715	90	5708.6	78	896.1	57	853.2
225	5488.3	19	95.5	52	557.1	26	294	56	545.4
435	4322.5	62	568.7	67	959.6	45	834.3	67	1179.3
237	2409.5	49	102.2	27	479.4	28	345.9	58	278.2
1297	48320.8	20	1464	194	2739.1	352	19863.7	315	10238
1860	128810	175	9306.6	315	16803.1	222	13914.5	288	20446.4
1297	20642.1	112	1552	141	1096.4	156	3587.5	221	2219.2
809	16732.1	123	3260.6	110	3929.5	108	1532.7	187	2462
740	9040.1	71	2085.8	96	1884.3	107	1375.1	154	795.4
1086	24097.9	126	1427.6	105	1394.9	153	9715.7	225	3477.4
296	2664.4	42	251.5	52	452.6	40	268	61	965.8
9975	303615.6	1042	26536.1	1394	37802	1453	55284.6	1885	4534.3

ويعود ذلك إلى إزالة الاختلاط بين السنوات حيثما يحدث ازدواج في التسجيل في نهاية وبداية

الانفرادي وغير المتناسق وغير المتساوي في السوق العالمية.

ومن هنا فثمت علاقة قوية بين قضية التكامل القومي على الصعيد القطري وعلى الصعيد القومي العام. كما أن هناك علاقة قوية بين طبيعة التوجهات الاقتصادية للأقطار العربية وقضية التكامل وبناء الهوية القومية الموحدة على الصعيد القومي العام.

لقد عملت الحكومات العربية منذ الاستقلال على دفع التكامل الاجتماعي على المستوى القطري تحت قيادة الدولة القطرية. وفيما يبدو أن الفكر الرسمي في غالبية هذه الأقطار قد انطلق من الاعتقاد بأن هناك علاقة عكسية بين قوة الدفع نحو التكامل الاجتماعي القطري من ناحية، وتعزيز المرتكزات الثقافية والسياسية والاقتصادية للتكامل القومي العربي العام من ناحية أخرى. على أن خبرة العقد الماضي-شذ أن تلقى النظام العربي صدمة التحويلات التي أدت إلى عقد معاهدة كامب دافيد والمعاهدة المصرية الإسرائيلية-قدا ثبتت أن هناك في واقع الأمر علاقة طردية بين التكامل القطري الداخلي والتكامل القومي العربي. فلم تشهد الأقطار العربية درجة من الرواج في الحركات المناهضة للتكامل القطري من منطلقات طائفية، وثقافية، وعرقية، وقبلية، وإقليمية، مثلما شهدت عندما انكسرت مؤقتا الموجة القومية العربية عامة. لم تكن مثل هذه الحركات غائبة في بعض الأقطار العربية قبل ذلك، ولكنها كانت في سياق تصاعد . المد القومي حركات محاصرة في جيوب محدودة، ولم تكن قد مست المجتمعات العربية ككل بعدوى الروح الانسحابية والانعزالية والانفصالية.

وليس من الحكمة-على كل حال-أن نعزو الاتجاه المزدوج نحو التفتت الاجتماعي القطري والانكسار في الحركة القومية العربية إلى عامل واحد مهما كان شأنه وسطوته على تحريك الأحداث. غير أن من الممكن التأكيد على أن لطبيعة السياسات الاقتصادية التي تبنتها الحكومات العربية منذ منتصف السبعينات على الأقل دورا بارزا في سرعة دفع الاتجاه نحو التفتت.

فمنذ منتصف السبعينات اجتمعت الظروف والسياسات الرسمية على الانتقال بالنظام العربي ككل إلى توجهات استراتيجية يتمثل جوهرها في هدف تحقيق اندماج أقوى مع السوق الرأسمالية العالمية. وهناك قواسم عديدة مشتركة في السياسات الاقتصادية التي ترجمت هذا التوجه في

مختلف الأقطار العربية. ومن هذه القواسم الحرص العام على اجتذاب وتشجيع الاستثمارات الأجنبية، ونقل التكنولوجيا عن طريق الشركات عابرة القومية إلى الأقطار العربية. لقد كان هذا جزءا من الموقف التقليدي لأكثر دول الخليج العربي التي راهنت على سياسات ليبرالية شديدة السخاء في مجال التجارة الخارجية والاستثمار، الأجنبي. ولم تغير المواجهة القصيرة مع الشركات البترولية في النصف الأول من السبعينات من هذا التوجه العام إلا في نطاق محدود يرتبط أساسا بشروط تملك الشركات الأجنبية للثروة الريبيعية. على أن تراكم الفوائض البترولية وما أدت إليه من توسع مذهل في الواردات السلعية والتكنولوجية قد أعطت سياسات الانفتاح التقليدية على السوق الرأسمالية العالمية أبعادا كيفية جديدة. وكذلك كان التوجه العام بالنسبة لعدد من الأقطار العربية قليلة السكان وفقيرة الموارد مثل الأردن ولبنان واليمن يتسم بدرجة كبيرة من الانفتاح على السوق العالمية. إلا أن الافتقار إلى التمويل اللازم لتغطية متطلبات هذا الانفتاح مع عدم حماس الشركات عابرة القومية للاستثمار الموسع في هذه البلاد قد حصر مظاهر الانفتاح في الحدود التي تعينها مستويات المساعدة المالية العربية والاقتراض الخارجي. وهناك فئة ثالثة من الأقطار العربية التي اتبعت تقليديا سياسات الانفتاح على الخارج مع وجود قاعدة اقتصادية داخلية أكثر تنوعا وأوفر في عرض العمل، مثل تونس والمغرب والسودان، ولم تغير هذه الأقطار من واقع توجهاتها الخارجية العامة. على أن الفقر النسبي لهذه البلاد قد ساهم في ربط هذا التوجه بسياسات تصنيع محلي تقوم على السوق الداخلية من خلال إحلال الواردات. ومن هذا كله يتضح أد انتقال النظام العربي نحو الاندماج المقصود والأقوى مع السوق الرأسمالية العالمية كان رهنا على التحولات التي حدثت في مجموعة من الدول العربية الأكثر ثقلا من النواحي السكانية والسياسية والعسكرية والصناعية أي مصر وسوريا والجزائر والعراق، واكتسبت هذه التحولات طابعا دراميا خاصة في مصر.

ولم تكن هذه المجموعة الأخيرة من الأقطار العربية قد حرمت يوما الاستثمارات الأجنبية إلا في بعض القطاعات السادية. على أن المناخ العام الذي صاحب التجارب الراديكالية القومية في هذه البلاد في عقد الستينات

قد أدى إلى جفاء واضح بين حكومات هذه الأقطار والشركات عابرة القومية. فكاد نشاط هذه الشركات ينحصر في قطاع الاستخراج الصغير نسبيا. على أنه منذ منتصف السبعينات كانت تحولات بارزة في موازين القوى الاجتماعية والسياسية الداخلية قد أخذت تميل بهذه الأقطار نحو تغيير حاسم للتوجهات العامة للسياسات الاقتصادية نحو الليبرالية في الداخل، وفي التفاعلات الاقتصادية الخارجية. وفي سياق هذا التغير صدرت قوانين سخية للاستثمار الأجنبي في مصر عامي 1973و1974،وسوريا عام 1974 والعراق من خلال قانون الاستثمارات الصناعية. وجاءت العلامة الكبرى للتحول من الجزائر حيث قننت تعديلات الميثاق الوطني عام 1985 هذا التوجه الليبرالي الجديد (17).

إن رصد هذا التوجه العام للأقطار العربية وللنظام العربي ككل يبرز الاستنتاج العام بأن الاتجاه نحو الاندماج القطري في السوق الرأسمالية العالمية يمثل خصما، بل وسلبا لمضمون التوجه الاقتصادي الوحدوي، وبالتالي فهو يضعف أيضا من إمكانات التكامل الاجتماعي على الصعيد القطري ذاته. غير أن صحة هذا الاستنتاج العام لا تغنى عن تأمل تفاصيل وميكانيزمات العلاقة بين التوجهات الليبرالية الاقتصادية، من ناحية، وقضية التكامل القطري والقومي من ناحية أخرى. فهناك تمايز نسبي بين المستويين القطري والقومي، وبين الظروف النوعية للمناطق المختلفة من الوطن العربي.

ولا تنجم هذه الآثار والميكانيزمات فقط عن توجهات السياسة الاقتصادية في الأقطار العربية ومداخل الشركات عابرة القومية نحو هذه الأقطار، وإنما تنجم عن الخصائص النوعية للرابطة بين الأقطار والشركات: أي خصائص عملية التدويل الانفرادي غير المتناسق للاقتصاديات العربية.

ففي المجموعة الأخيرة من الأقطار العربية التي انعطفت حديثا إلى الاندماج المقصود بالسوق الرأسمالية العالمية احتوت التوجهات والسياسات الاقتصادية على تناقضات هامة حددت النتائج العينية لهذه السياسات. فالفشل في حل الصراع العربي-الإسرائيلي حلا عادلا قد عمق من ظروف عدم الاستقرار السياسي في المنطقة العربية، وبالتالي ضاعف من تقدير الشركات عابرة القومية لمخاطر الاستثمار المباشر في بلاد مثل مصر وسوريا والعراق. بل إن السياسة القائمة على الانسحاب من الصراع المصيري ضد

العسكرية الإسرائيلية والتحول نحو الولاء للغرب الذي يرعى ويحتضن عملا وقولا المشروع التوسعي الصهيوني لم تكن كافية لإزالة المخاوف المتعلقة بالاستقرار السياسي في بلاد عربية معينة. على أن هناك أسبابا أكثر عمومية لفشل السياسة الاقتصادية في استقطاب استثمارات الشركات عابرة القومية، ودفعها نحو المساهمة الجدية في تصنيع هذه البلاد. فالاتجاه نحو الليبرالية في التعامل مع الشركات عابرة القومية قد ترافق أيضا مع سياسات أشد ليبرالية في مجال التجارة الخارجية وواردات التكنولوجيا. وقد أزالت هذه السياسة أحد الأسباب الجوهرية لحرص الشركات عابرة القومية على الاستثمار المباشر ني البلاد النامية: (أي حرصها على المحافظة على أسواق التصديع، وذلك بتخطي الحواجز الجمركية وغير الجمركية بإنشاء مشروعات إنتاجية في السوق المحلية. ونتيجة لهذه العوامل لم تثمر توجهات الاندماج في السوق الرأسمالية العالمية كثيرا في تغيير موقع هذه الفئة من الأقطار العربية من تقسيم العمل الدولي. وبصورة أكثر تحديد ا فإن هذه الأقطار تكاد تكون مستبعدة تماما من خريطة العملية العالمية لإعادة تقسيم العمل الدولي بنقل الصناعات التقليدية إلى دول نامية معينة. لقد نمت الصناعة التحويلية في هذه الأقطار في الخمسة عشر عاما المنصرمة من الناحية المطلقة، على أن هذا النمو لم يكن بأي حال من القوة ما يجعله مشابها لثورة صناعية بما تؤدي إليه من اتجاه الاندماج الاجتماعي الداخلي الأقوى. ومع ذلك فهناك تباينات هامة بين هذه الأقطار. إذ توقفت عملية التصنيع التي شاركت فيها الشركات عابرة القومية من خلال نقل التكنولوجيا ومشروعات تسليم المفتاح-دون الاستثمار المباشر-على القدرات المالية للدولة ومستوى تطور الخصائص التنظيمية في الرأسمالية المحلية. ومن هنا حققت الجزائر وسوريا نتائج أفضل من مصر على الصعيد الصناعي، الأولى بفضل الإمكانات المالية، والثانية بفضل التطور الأرقى للخصائص الصناعية للمنظمين. على انه في الحالين لم يكن تطور الصناعة بالغ التأثير لا من الناحية الكمية ولا من الناحية الكيفية.

على أن التوجهات الليبرالية الاقتصادية في الداخل والخارج قد أسفرت عن نتائج سلبية خطيرة. فالتوسع الرهيب في الواردات قد أثر سلبا على موازين المدفوعات، ولم يكن بالإمكان تمويل فجوة الواردات إلا عبرا لاقتراض

الخارجي مما أدى إلى الإغراق في المدينة(المديونية). كما أن الانغماس في عمليات تسليم المفتاح قد حرم هذه الأقطار من مجال رئيس لتوسع رأس المال المحلي في الصناعة، وعمل على نزع الطابع القومي لقطاع رأسمالية الدولة. ودفع ذلك في اتجاه بناء تحالف اجتماعي يرتبط بالاندماج فوق القومي في قطاع الأعمال المدولة، ولا يعطف على الإطلاق على الأغراض القومية التي رفعتها التجارب القومية الراديكالية السابقة إلى مقام الأولوية في الاستراتيجية القومية. وتصاحبت هذه التطورات مع تعاظم أزمة الدولة المالية-ففي الوقت الذي توسعت فيه الدولة في منح الامتيازات للشركات الأجنبية والرأسمالية المحلية على السواء لم يكن من السهل سياسيا القيام بتصفية مؤسسات الرفاهية التي أسستها التجارب القومية الراديكالية السابقة على الانفتاحية الخارجي والداخلي، وبالتالي ظلت أعباؤها المالية تثقل كاهل الدولة. وبالتالي جاء النمو الاقتصادي الممول بالقروض والمعونات مصحوبا بتضخم بنائي أدى إلى تدهور مستمر في مستوى الخدمات العامة الأساسية. وللقدرات الوظيفية للدولة بصورة عامة، على أن النتائج الأكثر تحديدا لهذا النمط من التطور قد نشأت أساسا عن المناخ العام المرافق للتحولات النظامية. فالاتجاه نحو الانفتاح الليبرالي داخليا وخارجيا قد أدى إلى فك نظام التعبئة القومية، مما أفضى بدوره إلى تدهور القدرات الأيديولوجية والاستيعابية للدولة. وكذلك أدت سياسات الانفتاح إلى تطور سريع لدرجة عدم المساواة مما أشاع الأيديولوجية الفردية. وتصاحب ذلك كله مع وهن السيطرة القومية على قاعدة التراكم واتجاهاته، وعلى التنظيم الاجتماعي للعمل، بل وتشتته وتسربه ماديا من خلال الهجرة. ومن ذلك كله نلمح الاتجاه العام في هذه الأقطار نحو انحسار الإجماع والتكامل القوميين، وتفتت القوى الاجتماعية والسياسية المحلية.

أما في مجموعة البلدان العربية الغنية في الخليج العربي، فإن النتائج المرتبطة بالتكامل الاجتماعي القطري قد نشأت عن ثلاثة ملامح جوهرية لنوعية الانفتاح الاقتصادي على الخارج، وهي. التوسع الكبير في قطاع المرافق، والتوسع في الصناعة التحويلية الحديثة من خلال نمط صناعي محدد، وسياسات العمل والهجرة.

وليس هناك جديد في التأكيد على أن مجمل أسس السياسات

الاقتصادية في هذه الدول خلال فترة الازدهار البترولي يمثل نموذجا فريدا في التبديد بين الخسارة الفادحة «لتوطين» الفوائض المالية في البلاد الرأسمالية المتقدمة، والإسراف في مشروعات استثمار داخلي لا تقوم على تقديرين اقتصادي واجتماعي سليمين [18]. على أن الانعكاسات المباشرة وغير المباشرة لهذا التوجه العام للسياسة الاقتصادية على التكامل الاجتماعي الداخلي لإنزال غير مؤكدة وتحتاج لدراسات معمقة. فقد كان من الممكن أن يفضي تأسيس هيكل أساسي متكامل في هذه الأقطار إلى قوة دفع هائلة للتكامل القومي نتيجة لما ينطوي عليه هذا الهيكل من تسهيل لانتقال الأشخاص والأفكار، وتمتين الروابط الاقتصادية بين المناطق، ووضع أسس نشأة سوق داخلية تربط وتدخل التكامل إلى عمليات العمل الاجتماعي المتفرقة. إلا أنه في الاتجاه المقابل فإن مجرد إنشاء نظام متكامل للمرافق والبنية الأساسية لا يقود بالضرورة إلى خلق قاعدة إنتاج متنوعة لها إمكاناتها الداخلية للنمو المستقل عن النشاط التصديري الأول. فالقاعدة الإنتاجية يمكنها أن تؤسس نظاما للمرافق، ولكن نظام المرافق بحد ذاته لا يمكنه تأسيس قاعدة إنتاجية من ناحية. ومن ناحية ثانية فإن الاتصال وسهولة التفاعل بحد ذاتهما لا يتضمنان احتمالات تكاملية. إذ يحدد مضمون هذا الاتصال: أي خصائص النشاط الذي يتم في سياقه ونوعية المبادلات التي تتحقق من خلاله مدى عملية التكامل الناشئة عنه وطبيعتها. والحال أن التوسع في البنية الأساسية قد تم تمويله عن طريق الثروة النفطية لا من فائض الإنتاج القومي المادي. وتم تأسيسه عن طريق أعمال مقاولات قامت بها شركات أجنبية، واستأجرت من أجلها قوة عمل مهاجرة لا تأمل في حق التوطن. وتركزت أعمال الخدمة الأساسية في قلة من المدن الحديثة الضخمة، والتي تقوم أساسا أعلى قاعدة إنتاجية، وإنما على نشاطات خدمة مرهونة بالقوة المالية للدولة.

أي أن الهيكل الأساسي قد تم تشييده بأموال تدفقت من خارج دولاب الإنتاج المستند على قوة عمل محلية، ووظف لتعضيد الإنتاج البترولي للتصدير والخدمات الخاصة والعامة.. وكانت عملية الإنشاء هذه تحتمل تضمينها بإمكانات تكاملية ضخمة. ولكن هذه الفرصة أفلتت نتيجة الإغراق في الاستعانة بالشركات الأجنبية، حتى تلك التي لا تتطلب معارف تكنولوجية

معقدة. ففي دراسة للمؤلف عن المناقصات العربية المنشورة بمجلة الـ MEED عن عام 1983 ظهر أن أعمال التشييد البسيطة والنمطية والتي يتوافر لإنجازها بدائل محلية أو عربية أخرى تمثل نسبة 79٪ من أجمالي مناقصات المقاولات المتكاملة(19). ولا شك في م ن ذلك النمط لم يجهض فقط احتمالات التكامل المتضمنة في التوسع في التنظيم الإنتاجي-الاجتماعي للعمل في مشروعات الهيكل الأساسي فقط، وإنما يقوض أيضا الترجمة والتطوير المادي للثقافة القومية، التي كان ينبغي أن تطبع بطابعها الهيكل الأساسي. بل إن الإنسان العربي يفاجأ بوجود عدد غير هين من المناقصات في السعودية، وبلدان الخليج العربي مفتوحة أمام الشركات الأجنبية لبناء وتجهيز مساجد. وقد عرضنا من قبل مدى انخراط أنشطة المقاولات والخدمات في مجال الصحة والتعليم في هذه البلاد في النشاط الدولي للشركات عابرة القومية.

ويمثل الاتجاه نحو نمو الصناعة التحويلية بدعم من الشركات عابرة القومية البعد الثاني البارز للسياسات الاقتصادية في دول الخليج العربية الغنية.

إن المضمون الأساسي لعمليات التصنيع التحويلي في الأقطار الخليجية الغنية يتمثل في انتظامها حول التوجه التصديري وقد تكون مشروعات الصناعة التحويلية ذات التوجه التصديري قائمة على مواد خام رخيصة متوافرة عليا مثل صناعة البتروكيماويات، أو مقطوعة الصلة بعرض الخامات المحلية (مثل مجمعات الحديد والصلب في السعودية)، ومع ذلك فهي تشترك جميعها في سمات أساسية وهي:

أ-جعل هذه البلاد في حاجة شديدة لأسواق التصدير الأساسية في البلاد الرأسمالية المتقدمة.

ب-وقد صممت هذه المشروعات الصناعية المتخصصة للتصدير بصورة تعمل على خلق فائض من المنتجات المصنعة.

جـ-ويجعل المستوى التكنولوجي شديد الحداثة لهذه المشروعات من المحتم أن تظل على علاقة وثيقة بالشركات عابرة القومية في مجال الإدارة والعمليات الفنية والتكنولوجية.

د-وتؤدي بذلك إلى امتصاص جزء ضخم من الموارد والفوائض المالية

العربية لصالح هذه الشركات مما يمكنها من تمويل التجديد التكنولوجي، خاصة في مجال مصادر الطاقة الجديدة.

هـ-ولأن معظم هذه المشروعات مملوكة للدولة فإن تقلب أسواق التصدير والارتفاع النسبي للتكاليف يجعل تبعية الخسائر التي قد تنجم عنها تقع على عاتق الدولة التي تجد بالتالي صعوبة أكبر في ترشيد الإنتاج البترولي لصالح الأجيال المقبلة[20].

ومع ذلك فقد يكون من الأنسب أن نميز من زاوية الانعكاس على احتمالات التكامل الداخلي في المدى البعيد بين الصناعة التحويلية القائمة على البترول، وغيرها من الصناعات. ففي معظم البلاد العربية المنتجة للبترول يبرز اتجاه واضح نحو استكمال حلقات الصناعة البترولية من خلال العمليات الأمامية، وخاصة صناعة التكرير، والصناعات الكيماوية والبتروكيماوية. وقد كان على الحكومات أن تحدد سياساتها نحو الشركات عابرة القومية في هذا الفرع، وهي أيضا م كبر الاحتكارات في مجال إنتاج وتسويق البترول الخام. وهناك من يميز بين اتجاه بعض الحكومات التي تفضل السيطرة على هذه العمليات الصناعية سيطرة قطعية من حيث الملكية وإلى حد أقل الإدارة. ممثلة بالكويت، وبين الحكومات الأخرى التي تفضل توطين هذه العمليات الصناعية بالارتباط مع الشركات عابرة القومية من خلال صيغة المشروعات المشتركة، ممثلة بالسعودية. والمنطق وراء الاختيار الأخير لا يتعلق أساسا بكفاءة الإدارة، أو التعقد التكنولوجي لأسلوب الإنتاج وعملياته، وإنما بضمان الدخول المنظم لأسواق الدول الرأسمالية المتقدمة[21]. على أن الاختيارات الاستراتيجية الخاصة بهذه الصناعات تبدو أكثر تعقيدا. فهناك بلاد عربية تعمد إلى بيع الخام بالكامل، وهناك استراتيجية ثانية تقوم على إعادة الاندماج في الصناعة البترولية العالمية بمنافسة الشركات عابرة القومية حتى في بلادها الأم. وكذلك هناك استراتيجية ثالثة تقوم على التكامل الأمامي المتحالف مع الشركات البترولية عابرة القومية داخل السوق المحلية من خلال المشروعات المشتركة. وهناك استراتيجية رابعة تقوم على إعادة الاندماج المتحالف الدولي بفتح الأبواب دون قيد أمام الشركات في مرحلة الاستكشاف والإنتاج على أساس الاندماج في العمليات الأمامية بغض النظر عن الاختيار التوطين لهذه العمليات[22].

وكافة هذه الاستراتيجيات ترى في نمو الصناعة البترولية مناسبة للاندماج في السوق العالمية، ولا تخلق أي أساس للاندماج الصناعي الكلي على الصعيد القطري أو القومي. وينحصر الاختلاف بينها في واقع الأمر في المداخل نحو توزيع المكسب والخسارة وفرض السيطرة المباشرة. وبذلك لم تتأمل غالبية الدول العربية المنتجة للبترول إلا بصورة عارضة إمكانات التصنيع المستقل والمتكامل داخليا للبترول كمادة خام. ولكن على حين أن صناعات التصدير البترولية لا توفر أساسا ماديا للتكامل المحلي أو القومي نتيجة تشابهها وتنافسها وصعوبة تصريف فوائدها في نطاق السوق العربية، فإن الصناعة التحويلية في الفروع الثقيلة يمكن إدماجها في سياق عملية إعادة تقسيم عربي للعمل.

أما البعد الثالث للسياسات الاقتصادية في الخليج ذات الصلة المباشرة بقضية التكامل القومي على الصعيدين القطري والقومي فيتمثل في الهجرة الموسعة للعمل إلى أقطار الخليج. ويحدد د. نادر فرجاني السمات الأربع التالية لواقع هجرة العمالة في الأقطار الخليجية: الاعتماد البالغ على العمالة الوافدة، وعدم. تطور القوى البشرية المواطنة بما يكفي لتقليل الاعتماد على العمالة الوافدة، إن نسبة كبيرة ومتزايدة-من قوة العمل الوافدة هي من الأجانب-أساسا آسيويون من شبه القارة الهندية-ووجود أوضاع اجتماعية-اقتصادية معينة تحكم العلاقة بين المواطنين والوافدين وتفرق بينهم في نواح كثيرة.. . مما يؤدي إلى أن تعيش هذه المجتمعات منقسمة داخليا بدون إمكانية للاندماج، أو حتى التفاعل الصحي بين الفئات المختلفة المكونة لها[23].

لقد كان من الممكن أن تمثل فرصة الهجرة للعمل في الأقطار العربية الغنية، خاصة في الخليج فرصة فريدة للاندماج على المستويين الاجتماعيين-القطري والقومي. على أن الشرط الرئيس لذلك كان يتمثل في وجود خط استراتيجي لبناء الأمة والمجتمع. ويفرض هذا الخط متطلبات تختلف جذريا عن واقع هجرة العمالة في منطقة الخليج. ومن هذه المتطلبات العمل على تعويض النقص في القوى البشرية بهذه الأقطار من حلال استقطاب عاملين يتميزون بالتجانس الثقافي مع المجتمع المحلي، والعمل على استقرارهم وتوطينهم مما يعني منحهم حقوق المواطنة من أجل خلق مناخ يتسم بالتفاعلين

الثقافي والاقتصادي الاندماجي والبنائي. وعلى النقيض من ذلك أتت السمات الأساسية للهجرة متناسبة مع مجمل أسس السياسة الاقتصادية التي استهدفت الإفادة من الفوائض البترولية لتحقيق اندماج أقوى مع السوق الرأسمالية العالمية، وتأسيس هيكل أساسي بدون قاعدة إنتاجية قوية يكرس أسلوب حياة ريعي عام. ومن هنا نظر إلى قوة العمل المستجلبة على أنها استجابة لحاجة مؤقتة تخدم نشاط المقاولات المركز وواسع النطاق، والذي نفذته بصورة أساسية شركات أجنبية، وساهمت هذه الشركات بدورها في مضاعفة التنافر الاجتماعي للقوى البشرية العاملة بما استقدمته من عمالة غير عربية، وبتكريس الطابع المؤقت والعارض لأنشطة الاستثمار والإنتاج. ويظل ذلك هو جوهر الأنشطة غير التقليدية للشركات عابرة القومية، وخاصة أنشطة المقاولات من نمط تسليم المفتاح. ولا تقل النتائج السلبية عن احتمالات الاندماج والتكامل على المستوى القومي-للتوجه نحو الاندماج في السوق الرأسمالية العالمية-خطورة عنها على التكامل الاجتماعي على المستوى القطري.

لقد تناول الفكر العربي النتائج المباشرة لتركيز الثروة البترولية في الأقطار العربية الخليجية التي اتسمت سياساتها بعدم العطف على الغرض القومي العربي في الوحدة. فاستنتج د. علي الدين هلال ود. جميل مطر أن نظاما سياسيا عربيا جديدا قد نشأ تتحول فيه موازين القوى لصالح الأقطار والحكومات غير العاطفة على الهدف القومي [24]. وبالتالي فإن«هدف الوحدة المؤسسية العربية قد دفع إلى الحواري الخلفية للسياسة العربية في المستقبل المباشر»[25]. وركز فؤاد عجمي على المضمون السياسي للتحول، واعتبر أن التغيرات إلى نشأت عن المساومة السياسية بين الأقطار الأكثر راديكالية وقومية من حيث التوجه والأقطار، وتلك المحافظة فذ عام 1967 قد انتهت إلى اضمحلال النظام العربي القائم على الهدف القومي لصالح نظام إقليمي تقليدي يخلو تماما من هذا الهدف [26]. وبالتوازي مع ظهور نظام إقليمي عربي جديد على قاعدة بترولية. يطرح بعض. المفكرين العرب فكرة بروز نظام اجتماعي عربي جديد يقوم على قاعدة من الترابط المتبادل المتمثل في تدفق الأموال العربية بين مجموعات الأقطار العربية في اتجاه وتدفق العمالة العربية في الاتجاه العكسي. أي أن الانعكاسات

الاجتماعية للثروة البترولية تبدو هنا كنوع من المزيج من النتائج الإيجابية والسلبية على التكامل العربي. وبتعبير الدكتور سعد الدين إبراهيم فإن «.. العالم العربي يترابط في الوقت الحاضر على السعير الاجتماعي-الاقتصادي بدرجة من الوثوق لم يشهدها في أي وقت في تاريخه الحديث.. . إن المراقبين قد يتناظرون حول ما هو سلبي وما هو إيجابي في هذه التفاعلات المكثفة داخل النظام العربي الجديد، ولكنهم لا ينكرون لا واقع هذه التفاعلات ولا مداها»[27].

أما على الصعيد الاقتصادي، فإن أغلب الدراسات الجادة تميل إلى الحديث عن النتائج المزدوجة: السلبية والإيجابية للتفاعلات العربية في سياق الثروة البترولية على الوحدة العربة، ولكنها تجنح أكثر إلى التركيز على الانعكاسات السلبية لإدارة الثروة البترولية على هدف الوحدة، والوحدة الاقتصادية [28].

على أن هذه الآثار كلها ترتكز على واقع الثروة البترولية العارضة، والتي أخذت فعلا في الاضمحلال مع الهبوط المتواصل للقوة الشرائية لصادرات البترول العربي منذ عام 1980 للهبوط الذريع في سعره منذ عام 1982 وخاصة بعد الانهيار في هذا السعر في عام 1985. بمكن البرهنة على أن النتائج السياسية والاقتصادية والاجتماعية التي نشأت عن الظروف الاستثنائية للثروة البترولية العربية في الفترة (74- 1984) سوف تتغير كثيرا، كما أنها يمكن أن يفرز ويفك مزيجها المعقد مع التدهور طويل المدى لهذه الثروة. ومن هنا يكون البحث حول الانعكاسات طويلة المدى للتوجهات الراهنة في السياسات الاقتصادية القطرية على الإمكانات التكاملية على الصعيد القومي العربي أكثر ملائمة وفائدة.

وفي واقع الأمر، فإنه يستحيل توقع أي نتائج جدية من فحص العلاقة بين معري وهبوط الثروة البترولية بحد ذاتها من ناحية، وقضية التكامل والتفتت على الصعيد القومي العربي من ناحية ثانية. فمثلما كانت النتائج المحددة لصعود الثروة البترولية رهنا بالإدارة السياسية لظروف هذه الثروة، فإن النتائج المحددة لقضية التكامل القومي لهبوط الثروة البترولية هي رهن بالإدارة السياسية لظروف هذا الهبوط. ومن هنا تطرح هذه النتائج من منظور رصد مضمون توجهات السياسة الاقتصادية في الأقطار العربية.

ومع ذلك فإنه مهما كان من أمر وطبيعة التوجهات الأساسية للسياسات الاقتصادية القطرية في المستقبل، فإن عليها أن تأخذ في الاعتبار الترسبات الهيكلية للتوجهات الحالية للسياسة الاقتصادية.

وربما كان أبرز عوامل الترسب الهيكلي في الاقتصاديات العربية في الفترة (74- 1984) هو ما نشأ عن أنماط الاستثمار الداخلي في الأقطار العربية الأساسية. فكما أسلفنا القول فقد صممت سياسات الاستثمار بهدف تحقيق أدماك فعال وانفرادي، وغير متناسق للاقتصاديات العربية القطرية في السوق الرأسمالية العالمية، وتم تنفيذها بمشاركة أساسية من قبل الشركات عابرة القومية من خلال الأنشطة غير التقليدية، وخاصة أعمال المقاولات المتكاملة أو تسليم المفتاح. وقد نشأ عن هذه الأنماط هيكل أساسي وقاعدة إنتاجية في مجال الاستخراج والصناعة التحويلية لا يسهل فك ارتباطها بالسوق الرأسمالية العالمية. فإلى جانب التبعية الملزمة لصناعات التصدير إلى جانب إنتاج النفط الخام على هذه السوق، فإن مستلزمات الصيانة والتجديد والتوسع في بقية الفروع الإنتاجية، وفي الهيكل الأساسي الحديث تفرض روابط طويلة المدى مع هذه الشركات والدول الأم لها، سواء في مجال استمرار نقل التكنولوجيا، أو الواردات اللازمة من المواد الوسيطة والرأسمالية، إلى جانب قطع الغيار ومحطات الصيانة.. . إلخ. وتتجاوز هذه الروابط طويلة المدى النتائج المباشرة لاستنزاف الموارد عبر الميول الاستيرادية المرتفعة لنمط الاستثمار الراهن. إذ أن مجرد المحافظة على المنشآت الخدمة والإنتاجية التي نتجت عن هذا النمط وتحسين عائدها الاقتصادي يفرض بحد ذاته استمرار ضمان ما تستلزمه من موارد مالية ضخمة سوف يصبح توفيرها أكثر صعوبة مع اطراد اضمحلال الفوائض المالية المتاحة من صادرات البترول. فعندما كانت الفوائض البترولية تتراكم لم تكن التكاليف الرهيبة لنمط الاستثمار الذي تحقق، أو لنزيف الثروة والتحويلات العكسية الضخمة للقيم خارج الدول العربية عبر قنوات أعمال المقاولات والتوريد، ونقل التكنولوجيا التي نفذتها الشركات الإنجابية وعابرة القومية محسوسة بشدة. أما مع اضمحلال الفوائض واستمرار تآكلها فإن الأعباء المالية لنمط الاستثمار الراهن سوف تصبح باهظة إلى درجة واضحة على موازين المدفوعات،

والموازنات العامة في الأقطار العربية. وبالتالي قد يصبح النمو الاقتصادي في الأقطار العربية تحت رحمة الدول الرأسمالية المتقدمة وشركاتها العملاقة.

ولا يمكن القول مع ذلك إن هذا المصير للنمو الاقتصادي في الأقطار العربية، وخاصة الخليجية منها، أمر حتمي. فهناك إمكانية افتراضية على الأقل لإعادة توجيه، وتحوير الهياكل التحتية والإنتاجية التي نشأت في سياق الاندماج الأوسع والأقوى في السوق الرأسمالية العالمية من خلال جهد جماعي عربي مشترك ينقل مضمون واليات النمو الاقتصادي العربي من التوجه الخارجي إلى التوجه الداخلي. صحيح أن تأسيس تقسيم عربي للعمل على قاعدة إنتاجية وخدمة موجهة للخارج قد يبدو أمرا مستعصيا في البداية على الأقل. على أن إمكانات إضفاء التناسق والتكامل تعتبر أفضل عند مستوى مرتفع من التطور الكمي للبنية الأساسية، والقاعدة الإنتاجية عنها عند مستوى منخفض. ويتوقف الأمر، إلى حد بعيد، على التصميم والإرادة اللذين قد يعمل بهما النظام العربي-تحت ضغط ظروف الأزمة-على إعادة توجيه الهياكل الاقتصادية العربية لخدمة أغراض التكامل والنمو الاقتصادي والاجتماعي لمختلف المجتمعات العربية.

8 الشركات عابرة القومية والمسألة القومية في إفريقيا

حاولت تلك الدراسة أن تصوغ نموذجا عاما للعلاقة بين الشركات عابرة القومية من ناحية، والمسألة القومية: مكوناتها وتاريخها من ناحية أخرى.

وربما يكون قد اتضح في ذهن القارئ الآن أن هذا النموذج يحتوي على قدر من المتغيرات مما يجعل التوصل إلى نتائج قاطعة ونهائية على كل الحالات، وفي كل الأوقات أمرا متعذرا وله نتائج خطرة. ولذلك فإن أي نموذج عام من هذا النوع لابد من أن يستكمل بالتحليل والتقدير المستقلين لحالات محددة، وفي مراحل محددة من التطور التاريخي لهذه الحالات.

وتمثل أفريقيا برهانا قويا على الحاجة لتقدير مستقل للعلاقة بين الشركات عابرة القومية وتطور المسألة القومية، وتنشأ خصوصية أفريقيا الاستوائية بالمقارنة ببقية مناطق العالم من عوامل عديدة. غير أن ما يهمنا هنا هو التركيز على خصوصية المسألة القومية، وخصوصية أشكال التخلف والتبعية وتدويل الاقتصاديات الأفريقية.

أ-وتنجم خصوصية المسألة القومية في أفريقيا عن التفتت العرقي والثقافي الهائل. ذلك أنه يصعب تماما الحديث عن وجود أمم، أو قوميات متبلورة بأي معنى جاد في الغالبية الساحقة من أفريقيا الاستوائية. وما يوجد هناك هو تكوينات قبلية وعرقية وثقافية عند مرحلة غير ناضجة تماما من التحلل. وهناك نحو خمسة آلاف جماعة متميزة ذاتيا من زاوية أحد محاور تكوين الهوية[1]. وهناك نحو عشر دول أفريقية يقل عدد سكانها عن مليون نسمة في عام 1980. وهناك كذلك سبع دول أفريقية فقط تمثل الجماعة اللغوية الرئيسة فيها أكثر من 70٪ من أجمالي السكان. وعشر دول أفريقية تمثل فيها الجماعتان اللغويتان المتنافستان الأساسيتان معا أكثر من 70٪ من السكان. والباقي من الدول الأفريقية لا تكاد الجماعات اللغوية الثلاث الأولى تمثل نحو نصف السكان [2]. إن الممارسة السياسية، وخاصة أنماط الصراع وعدم الاستقرار في أفريقيا الاستوائية بعد الاستقلال قد كشفت بوضوح عن أن الهياكل الأساسية للولاء مازالت هي القبيلة والإقليم والجماعة الثقافية وليست الدولة بأشكالها وتقسيماتها التي ورثت عن عهد الاستعمار.

وفي سياق الصراعات التي أقلقت ضمير القارة منذ الاستقلال طرحت ثلاثة مداخل للمسألة القومية (العرقية-الثقافية) في أفريقيا. فهلاك المدخل الانفصالي، ومدخل تدعيم الواقع القائم، ومدخل الوحدة الأفريقية. وينطلق المدخل الانفصالي من اعتبار أن الجماعات العرقية والثقافية القائمة في أفريقيا كقوميات، لها وفقا للقانون الدولي حق تقرير المصير، أما مدخل تدعيم الواقع القائم فيحذر من تحطيم نظام الدولة الذي رسمته القوى الاستعمارية على اعتبار أن البديل هو حروب أهلية، وعدم استقرار لا ينتهي. وفي المقابل فإن المسالة القومية تطرح من زاوية هذا المدخل باعتبارها مسألة تدعيم قدرات الدولة الأفريقية على استيعاب الجماعات والأقسام الاجتماعية المتمايزة داخلها، وتحويل الولاء من التكوينات القبلية المتمايزة إلى الدولة، التي افترض أنها ستعمل بأمانة على صهر السكان وتكوين قوميات موحدة مع الدولة القائمة. وفي مقابل هذين المدخلين طرحت الوحدة الأفريقية باعتبارها الحل الوحيد لمشكلة خطر بلفتة أفريقيا من ناحية، وحرمان الجماعات الثقافية المتمايزة من حقها في التعبير المستقل

عن نفسها من ناحية أخرى[3]. ومع تأسيس منظمة الوحدة الأفريقية انتصرت وجهة نظر القوى التي دافعت عن تدعيم الأمر الواقع، ونظرية الاندماج القومي في حدود، وبواسطة الدولة الأفريقية الحالية.

ب-أما المصدر الثاني لخصوصية أفريقيا فيما يتصل بموضوعنا فيتمثل في الفقر والتخلف الشديدين في أفريقيا. بطبيعة الحال هناك مناطق من الفقر في بقية العالم الثالث، وخاصة في آسيا، أكثر إيلاما من مناطق معينة في أفريقيا على أنه لا توجد أقاليم كاملة على درجة الفقر والتخلف الاقتصادي مثل أفريقيا الاستوائية ككل. فهناك عشرون دولة أفريقية من بين الدول الثلاثين التي حددتها الأمم المتحدة باعتبارها الأقل نموا، والأكثر فقرا بين دول العالم الثالث. وقد استمرت هذه الدول خاصة، والدول الأفريقية عامة تحقق مستويات شديدة التدني من النمو الاقتصادي، وربما يحقق معظمها نموا سلبيا إذا استبعدنا قطاع الاستخراج.

والأمر الهام في هذا المجال هو أن الشكل المحدد للاقتصاد المتخلف في أفريقيا الاستوائية قد نشأ وتطور في ظل الاستعمار، وظروف الهيمنة الأجنبية التي أعقبت الاستقلال السياسي للدول الأفريقية.

وإذا عالجنا أفريقيا الاستوائية ككل نجد أن أشكال التخلف قد ارتبطت بنمط علاقة التبعية التي تأسست في سياق العلاقات بين القارة والمراكز الرأسمالية المتقدمة. والمقولة الأساسية التي ترتكز عليها دراسة حالات الاندماج، أو عدم الاندماج «القومي»في أفريقيا ير أن كل نمط من أنماط التبعية الاقتصادية كانت له دورة معينة في المجال الاقتصادي انعكست بقوة خاصة على طبيعة العلاقات بين الجماعات الثقافية والعرقية المتجاورة في مناطق ودول القارة.

ويصف نمط التبعية طبيعة التخصص الذي فرض على أفريقيا الاستوائية في إطار التقسيم الدولي للعمل الذي وضعته وطورته وقامت بحمايته الدول الرأسمالية المتقدمة. وتنطبق على الحال الأفريقية الملاحظات العامة الخاصة بتأثير بنية الاقتصاد التابع على الواقع الاجتماعي. فموقف التبعية يميل إلى إضعاف الروابط بين الجماعات المتجاورة المختلفة بسبب عدم وجود ضرورة لتكامل عمليات العمل بينها، على حين أنها تدمج اقتصاديا في السوق العالمية. كما أن هذا الموقف يميل إلى إفراز حالات قوية لعدم

المساواة بين الجماعات في المناطق المختلفة نتيجة لاختلاف مستويات العائد من عمليات التبادل مع السوق العالمية وعدم وجود دوافع قوية لتحريك الموارد في الاتجاهات المختلفة من الحدود التي تفصل اجتماعيا التكوينات الثقافية المتمايزة. وكذلك فإن لأنماط التخصص المختلفة في التقسيم الدولي للعمل نتائج مباشرة على إمكانات الاندماج الاجتماعي. ويمكن القول عامة إن أنماط التبعية في الحال الأفريقية قد عبرت بدورة من ثلاث مراحل: مرحلة التأسيس، ومرحلة التدعيم، ثم مرحلة الهبوط والتأزم. فهناك إمكانات معينة للنمو الاقتصادي مع بداية تأسيس شكل محدد للتخصص في إطار التبعية، ولكن هذا النمو يصل إلى حال توقف تبدأ فيها المشكلات الداخلية لنمط التخصص في التفاقم. وفي مرحلة تالية تتغلب أعباء هذه المشكلات على ما قد ينجم عن هذا التخصص من عائد وتدخل التبعية في حال تأزم. وتنعكس كل هذه المراحل على طبيعة العلاقات بين التكوينات العرقية في القارة. وقد مرت أفريقيا الاستوائية بتطور فريد لأشكال التبعية والإدماج في السوق العالمية تعاقبت فيه أو تزامنت معه: تجارة العبيد، وخلق اقتصاديات زراعة التصدير الأحادية، وخلق إمبراطوريات التعدين وملحقاتها الصناعية-الخدمة الخفيفة، ثم في حالات بلدان معينة تطور عمليات الشركات الأجنبية في مجال الصناعة التحويلية من نمط إحلال الواردات. ويستحق كل من هذه الأشكال عرضا موجزا لانعكاساته على قضية التكامل والاندماج بين الثقافات والأعراق الأفريقية.

1 – تجارة العبيد:

مثل هذا الشكل أول إدماج موسع لأفريقيا في السوق الرأسمالية العالمية، واستمر من النصف الثاني من القرن الخامس عشر حتى سبعينات القرن التاسع عشر في غرب أفريقيا، وتسعينات القرن ذاته في شرق القارة. وفي إطار هذا الشكل الإجرامي فرض على أفريقيا التخصص في التصدير العنيف لأبنائها وقوة العمل الأساسية فيها. ومثل ذلك أساسا قويا لاقتصاديات التراكم البدائي في المراكز الرأسمالية، ولم ينته إلا مع نجاح الثورة الصناعية في الغرب، وانتقال الاهتمام إلى الموارد المعدنية والزراعية[4]. وقد أدت هذه التجارة إلى خلق مركب اجتماعي معقد داخل التكوينات

الاجتماعية الأفريقية يمتزج فيه ملوك، ورؤساء قبليون، وتجار، ومحاربون جمعوا ثروة كبيرة من خلال الوساطة. وقد كان هذا المركب الاجتماعي هو الذي قاد عملية تأسيس الدول الأفريقية قبل الاستعمار. وفيما يبدو أن هذه العملية قد تم تمويلها من خلال الفائض الذي تركز في يد هذه الجماعات. وبذلك خلق هذا النمط الشاذ من التخصص في إطار السوق الرأسمالية العالمية البارعة آثارا مزدوجة على قضية الاندماج في أفريقيا. فقد أدى إلى إشعال الحروب بين القبائل المختلفة نتيجة لتنافس رؤسائها التقليديين على السيطرة على طرق هذه التجارة البشعة. وفي نفس الوقت وفرت الثروة المركزة في أيدي هؤلاء الرؤساء، وقت رواج التجارة، أساسا لبناء الدول الأفريقية الكلاسيكية، والتي ضمت، وأحيانا نجحت في إدماج جماعات عرقية وثقافية متباينة[5]. على أنه منذ أن بدأ اضمحلال هذه التجارة-وبالتالي هذا الشكل من التخصص في إطار السوق الرأسمالية- وبدأت أرباحها في الضمور أصبح الوجه الأساسي لهذا التخصص هو الحروب التي اشتعلت بين الدول الأفريقية الكلاسيكية المتنافسة مما أصاب القارة بحال مذهلة من عدم الاستقرار، والصراعات القبلية طوال القرن التاسع عشر.

2- زراعة التصدير الأحادية:

مثل تأسيس زراعة التصدير الأحادية إنقاذا لأفريقيا بالمقارنة بتجارة العبيد. وفي نفس الوقت فقد تولد التحول من زراعة الاكتفاء الذاتي إلى زراعة المحاصيل المطلوبة في السوق الدولية عن تناقضات هذه التجارة في مرحلة أفولها. وفي البداية قادت الدول الأفريقية القوية التحول لهذا الشكل للتبعية قبل الاستعمار، إذ مثل هذا التحول أفضل المخارج من أزمة هذه الدول، مثلما حدث في دول الساحل العديدة، وخاصة مملكة سوكوتو شمال نيجيريا. على.أن التحول التجاري في الزراعة الأفريقية لم يستكمل إلا مع الاستعمار، أي منذ ثمانينات القرن التاسع عشر. واتخذت زراعة التصدير الأحادية في أفريقيا الاستوائية أحد شكلين: المستعمرات الزراعية التجارية Plantations، والزراعة القائمة على الحائز الصغير. وفي الحالين أصبحت الزراعة الأفريقية قائمة فذ ذلك الوقت على نطاق ضيق للغاية

من المحاصيل الاستوائية المطلوبة في السوقين الأوروبية والأمريكية (زيت النخيل، البن، المطاط، الفول السوداني، والكاكاو... الخ). على أن الانعكاسات على تكامل واندماج الجماعات الثقافية والعرقية في أفريقيا كانت مختلفة إلى حد كبير بين هذين الشكلين. فقد ساعدت زراعة التصدير القائمة على الحائزين الصغار على استقرار هذه الجماعات التي كانت تعتمد من قبل على الأشكال الدنيا من الاقتصاد الطبيعي، خاصة الرعي والزراعة المتنقلة للاكتفاء الذاتي البسيط. وبالتالي فلم تخل من بعض عوامل الاندماج بين هذه الجماعات. وخاصة في المرحلة الأولى حيث أدت إلى تقدم ونمو اقتصاديين هائلين بالمعايير الأفريقية[6]. أما المستعمرات الزراعية التجارية فقد تأسست إما على أساس قيام الشركات الأوروبية بالتوسع في الحلقات الخلفية لصناعاتها الغذائية بالاستثمار في إنتاج المحاصيل الاستوائية بالاستعانة بالعمل الأفريقي المأجور، وإما على أساس الاستيطان الاستعماري الأوروبي الأبيض. وقد عملت الأساليب القاسية التي امتزج فيها العمل بالسخرة، والقهر البدني، والضرائب الكثيفة، والتلاعب الإداري... الخ على تحطيم الجماعات القبلية المحيطة بالمستعمرات الزراعية الأجنبية، وتحويلها إلى العمل المأجور. وقد كان من الممكن بعد تأميم هذه المستعمرات إدماج العناصر الأجرية من أصول عرقية وثقافية مختلفة. ولكن ذلك تم في النطاق الضيق لهذه المستعمرات. أما في حال زراعة الاستيطان الأبيض فقد تطور إلى أنظمة عنصرية وفاشية صريحة نجحت الحركة الوطنية في تصفيتها في كينيا وزامبيا، وما زالت تناضل من أجل هذه التصفية في زيمبابوي وجنوب أفريقيا.

المهم أن المرحلة الأولى من التوسع في زراعة التصدير الأحادية، والتي تمت أساسا من خلال الحائز الأفريقي الصغير، قد نجحت في البداية نتيجة النمو الاقتصادي الكبير الذي سببته، وما عملت على تحقيقه من استقرار. على أن هذا النمط كان خاضعا لثلاثة قيود كبرى: الهبوط الشديد في شروط التجارة في مراحل طويلة من تاريخها، وعدم تناسب العائد من الصادرات مع حاجات الاستثمار الموسع في الأرض التي تصبح أقل جودة، ونطاق العلاقات الاجتماعية الذي يتأسس على هذا النمط من الزراعة. فعلى قاعدة هذا النمط من التبعية تستطيع قلة من الوسطاء، ثم الدولة

بعد ذلك أن تجني فوائض هائلة على حساب المزارع الصغير. وقد تفاقمت أزمة هذا النمط من التبعية بعد الاستقلال عندما تلافت هذه العوامل أو القيود مجتمعة: أي حرص الدولة على الحصول على أكبر فائض ممكن من خلال قنوات الصادرات من السلع الزراعية، والحاجة لتجديد الاستثمار الذي يقع على كاهل المزارع الصغير، وهبوط شروط التجارة ومن ثم العائد الإجمالي من التصدير. وهكذا أصبح هذا النمط من التبعية محاصرا ومأزوما ومولدا للتخلف في القارة[7].

3- إمبراطوريات التعدين وملحقاته الصناعية:

تكاد مناطق التعدين الثرية في أفريقيا تكون متوافقة مع مناطق الصراعين العنصري(جنوب أفريقيا، زيمبابوي) والعرقي(زائير، وشرق نيجيريا). على أن هذه الحقيقة التي نمت ونشأت في ظل الحكم الاستعماري ليست حتمية بعد الاستقلال. إذ توقف الأمر إلى حد ما على قدرة الحكومات الأفريقية المستقلة على معالجة قضايا التمايز الاجتماعي، وعلى خصائص التكوين الثقافي-العرقي في منطقة التعدين. ولكن في كل الأحوال ما زالت الآثار المدمرة للنمط الاستعماري في قطاع التعدين في أفريقيا محسوسة إلى حد كبير في مناطق عديدة من القارة. ففي ظل الاستعمار لم تقسم القارة سياسيا بين القوى الأوروبية الكبرى فقط، وإنما تم أيضا تقسيم مواز لأفريقيا بين الشركات الأوروبية الكبرى. ولكن على حين أن الشركات التجارية كانت مقصورة على المناطق الاستعمارية للدولة الأم، فإن شركات التعدين والمصارف متعددة الجنسيات إلى حد كبير[8]. والملامح العامة لنمط الإمبراطوريات التعدينية في أفريقيا تمثلت في وجود عدد من الشركات العملاقة التي استغلت الثروة الطبيعية في أفريقيا، والأرض التي تحتوي عليها وفقا لاتفاقيات امتياز منحتها لها الإدارات الاستعمارية. ومثلت هذه الإمبراطوريات جيوبا اقتصادية مبتوتة الصلة بالإنتاج المحلي. ومع ذلك فلم يكن من الممكن للشركات الأجنبية أن تعمل في أفريقيا بدون إخضاع وإفقار الاقتصاد الزراعي المحيط بها باعتبار أن ذلك هو الأسلوب الوحيد للحصول على العمالة اللازمة. ومع ذلك فقد ظلت العمالة الأفريقية في قطاع التعدين موسمية وجزئية إلى حد كبير. ونتيجة لهذه السمات

انتعشت الولاءات القبلية، وثارت النزاعات العرقية في المناطق المحيطة بالمناجم. فجزئية العمالة وموسميها أدتا إلى تدعيم البنيات القبلية، وفي نفس الوقت أدى الافقار المتلاحق للمناطق الزراعية إلى مزيد من التنافس على الأرض في المناطق المكتظة بالسكان من أفريقيا، وكذلك التنافس على فرص العمل في المناجم. وفي مرحلة التحول إلى الاستقلال كان الصراع حول السيطرة السياسية على مناطق التعدين هو الأساس الموضوعي لانفجار الصراعات السياسية ذات الجذور العرقية والقبلية الواضحة مثل حال كاتانجا في زائير[9]. وترافق مع أنشطة الشركات الأوروبية في التعدين أنشطة صناعية وخدمية خفيفة أدت إلى قدر من النمو الاقتصادي، عل أن هشاشة التكوين الصناعي الملحق بأنشطة التعدين لم تسمح-حتى بعد فترة طويلة من الاستقلال-بتكوين طبقة عاملة كبيرة، وحصول هذه الطبقة على موقع قيادي في عملية الصهر والاندماج الاجتماعيين للقبائل والثقافات[10]. وإضافة لذلك فإن صناعات التعدين في أفريقيا تخضع أيضا للتذبذبات الشديدة في شروط التجارة. وتكاد الصراعات العرقية في مناطق التعدين تتوافق مع مراحل الهبوط الطويلة نسبيا في الأسعار العالمية لصادرات المعادن الأفريقية.

وإذا كانت هذه هي الصورة في مقتبل استقلال أفريقيا. فما هي الصورة الاقتصادية لأفريقيا الآن، وما هو دور الشركات عابرة القومية في تكوينها، وانعكاساتها على دمج التكوينات العرقية والثقافية تحت مستوى الدول الأفريقية، وتشكيل قوميات متوحدة مع هذه الدول ؟.

في الواقع أنه لو أخذنا الاقتصاد الأفريقي في أجماله لأمكننا تشخيص الموقف الراهن بأنه يعكس تآكل الهياكل الإنتاجية التي تأسست في نسق زراعة التصدير الأحادية دون أن يتم إحلالها، أو استكمالها لا بنمط جديد من التخصص في إطار التبعية للسوق الرأسمالية العالمية، ولا من خلال توجه تنموي داخلي مستقل يرفع جذريا من مستوى الإنتاجية، ويوسع من قاعدة الإنتاج بالامتداد إلى الصناعة الحديثة. على أن هذه الصورة العامة لا تنفي أنه في بلدان ومناطق معينة من أفريقيا الاستوائية سمحت الثروة الناشئة من قطاع الاستخراج، وخاصة البترول، أو التنوع النسبي في هيكل الإنتاج الزراعي للبلاد الأكبر حجما نسبيا من الناحية الاقتصادية بتوفير

قوة دفع مناسبة للنمو الاقتصادي الأسرع. وبالتالي بالتواجد على خريطة الإنتاج المدول من خلال استقطاب نشاط الشركات الأجنبية عابرة القومية في القطاع التحويلي.

فالاقتصاد الأفريقي على الأجمال يظل إلى حد بعيد يقوم على نشاط الزراعة التصديرية. غير أن عائد هذه الزراعة قد أخذ بتناقص مع هبوط شروط التجارة ضد المحاصيل الزراعية الأفريقية في السوق العالمية معظم السنوات منذ الاستقلال. على حين أن مشكلات التجديد والاستثمار في هذا النمط التصديري المنهك للتربة قد أخذت تتصاعد. فإذا أخذنا الفترة (77- 1985) وجدنا أن شروط تجارة أفريقيا الاستوائية (باستثناء جنوب أفريقيا ونيجيريا) قد هبطت في أربع سنوات بنسبة تراكمية قدرها 19,9 ٪، وارتفعت في ثلاث سنوات بنسبة قدرها 1,8٪[11]. مما يعني أن أفريقيا قد خسرت 11,8 ٪ من أسعار صادراتها من المواد الأولية-الزراعية خاصة. وفي نفس الوقت فإن هذا العائد المتناقض للصادرات الزراعية كان عليه ألا يمول استهلاك سكان الزراعة المتنامي عدديا فقط، وإنما يمول جهاز دولة ضخم نسبيا ومرتفع الأنفاق. وقد أدى ذلك حتما إلى هبوط معدل نمو الاستثمار وتكوين رأس المال أجمالا، وفي الزراعة الأفريقية بصورة خاصة. فلم يكن بين الدول الأفريقية العشرين الأكثر فقرا سوى دولتين فقط تخطت معدلات الاستثمار فيها الـ 20٪ خلال عقد السبعينات [12]. وقد ترتب على ذلك أن اتسمت معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي بالتدني الشديد، والميل للهبوط على المدى الطويل. فمقابل معدل نمو 4٪ في المتوسط للفترة (67- 1976) تحقق لأفريقيا الاستوائية (باستثناء نيجيريا وجنوب أفريقيا) معدل نمو متوسط يبلغ 2,4٪ في الفترة (77- 1980)، و1,5٪ في الفترة (81- 1985) [13]، وأدت هذه المعدلات البائسة بدورها إلى انخفاض وعاء الاستثمار والتجديد في الزراعة، وهكذا تستكمل الدائرة المفرغة، وتصبح الاقتصاديات الأفريقية فريسة سهلة لعوارض الطبيعة كما حدث أثناء موجة الجفاف الشديدة طوال النصف الأول من الثمانينات. وحيث أن الزراعة الأفريقية موجهة أصلا للتصدير فهي لا تغطي الحاجات المحلية سن الغذاء. وبالتالي تمثل واردات الغذاء مكونا هاما من أعباء الميزان التجاري الذي يدفع بدوره إلى إغراق الحكومات الأفريقية في المديونية

الخارجية، لمجرد تلبية حاجات الاستهلاك الجاري العام والخاص.

ومن ناحية ثانية، فإنه كان من الممكن أن تتجدد إمكانات النمو الاقتصادي في أفريقيا لو انه كان للشركات عابرة القومية دوافع قوية للاستثمار المكثف الواسع في الصناعة بالقارة. ولا شك في أن الصناعة في أفريقيا قد تطورت نسبيا. فعلى حين أنه لم يكن ثمت غير ثلاث دول فقط تحقق أكثر من 7٪ من فاتحها المحلي في الصناعة في عام 1960، أصبح هناك 24 دولة من 39 دولة أفريقية جنوب الصحراء تحقق 20٪ أو أكثر من هذا الناتج في كل من الصناعة التحويلية والاستخراج عام 1979 [14]. ومع ذلك فإن المستوى التكنيكي ومعدلات الإنتاجية ودرجة التطور العام في الصناعة الأفريقية مازالت شديدة التدني ولا توفر أساسا كافيا لإنقاذ أفريقيا اقتصاديا.

أما من جهة الشركات عابرة القومية، فرغم قوانين الاستثمار الأكثر سخاء في أفريقيا عن غيرها في أكثر مناطق العالم الثالث. فإنها لا تكاد تعير التفاتا إلى افر يقيا ككل كموطن محتمل للاستثمار في القطاع التحويلي.

وتتسم الاستثمارات التي تقوم بها الشركات الأجنبية في أفريقيا بالسمات التالية:

أولا: الضآلة الشديدة الجمالي الاستثمار الأجنبي المباشر في أفريقيا الاستوائية مأخوذة ككل. فكما سبق أن ذكرنا لا تحصل كل قارة أفريقيا باستثناء النظام العنصري في جنوب أفريقيا إلا على ثمن إجمالي رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم الثالث. وتحصل أفريقيا الاستوائية على أكثر قليلا من نصف هذا القسط. ولا تزال الروابط التقليدية مع الدول الاستعمارية السابقة غالبة على الاستثمارات التي تقوم بها الشركات عابرة القومية في أفريقيا. إذ يزيد نصيب الدولة المتر وبولية الأم للشركات المنتسبة القائدة في معظم الدول الأفريقية عن 50٪ من أجمالي أصول الشركات الأجنبية فيها.

ثانيا: التركيز الواضح للاستثمارات الأجنبية المباشرة في عدد محدود من البلاد الأفريقية. فهناك نحو عشر دول أفريقية جنوب الصحراء لم يزد رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر فيها عام 1978 عن 25 مليون دولار. ومن بين الدول الثماني والعشرين الأكثر نصيبا من رصيد الاستثمار الأجنبي توجد ست دول فقط هي زائير، وليبيريا، ونيجيريا، وساحل العاج، وكينيا،

والجابون تحصل على أكثر من 61٪ من رصيد الاستثمار. ومع ذلك، فإنه إذا قسنا أهمية الاستثمار المباشر بالمؤشر الخام لنسبة الاستثمار الأجنبي من إجمالي تكوين رأس المال المحلي الإجمالي وجدنا أنه يلعب دورا ما في عدد من الدول الأفريقية، إذ تزيد هذه النسبة عن 4٪ في أنجولا، وليبيريا، وزائير، وزامبيا، وزيمبابوي فقط، ويضاف لها كينيا، والنيجر حيث تزيد النسبة عن 3٪. ويوضح ذلك أنه بالرغم من الضآلة المطلقة لحجم الاستثمار الأجنبي إلا أن صغر حجم معظم الاقتصاديات الأفريقية يجعل لهذا الاستثمار الأجنبي أهمية أكبر في تسيير دفة الاقتصاديات الأفريقية. ويوضح جدول رقم (1) هذه المؤشرات.

ثالثا: إن التوزيع القطاعي لهذا الاستثمار الأجنبي في أفريقيا الاستوائية يكشف بصفة عامة عن استمرار نمط التبعية التقليدي دون تجديد يذكر إلا في حالات استثنائية، فالنمط العام للاستثمار يتركز في قطاعي الاستخراج والتعدين. وقد أضافت الاكتشافات البترولية في الجابون، والنيجر، ونيجيريا، وأنجولا، والكونغو إلى قائمة مواد الاستخراج والتعدين التقليدية في أفريقيا التي تشمل نطاقا هاما من المعادن والفلزات الضرورية في السوق الرأسمالية المتقدمة[15]. وفي نفس الوقت استمرت الاحتكارات الكبيرة في مجال الصناعات الزراعية في السيطرة الفعلية على المستعمرات الزراعية التجارية التصديرية في عديد من الدول الأفريقية، وخاصة احتكار يونيليفر، وفايرستون، وبروك بوند، ونستله.. . إلخ وفي كل من القطاعين الاستخراج والزراعي نجحت الشركات عابرة القومية في التأقلم بسهولة تامة مع التغييرات التي أدخلها العديد من الحكومات الأفريقية على نمط ملكية المشروعات مثل التأميم الجزئي والمشروعات المشتركة. ذلك أنها إلى في جانب السيطرة الجزئية من خلال الملكية نجحت هذه الشركات في تعميق سيطرتها الأشمل من خلال اتفاقيات الاستشارة، والمساعدة الفنية، وعقود الإدارة. وفي نفس الوقت فإن هذه الشركات هي أيضا المشتري الأكبر للإنتاج الأفريقي من المحاصيل [16]. وهناك إلى جانب ذلك استثمارات هامة في قطاع الخدمات، وخاصة من جانب بعض الاحتكارات السياحية في عدد من الدول الأفريقية خاصة في الساحل وشرق أفريقيا (بصفة خاصة كينيا، وإلى حد أقل تنزانيا).

وفي حالات استثنائية نجحت دول أفريقية معينة في استقطاب قدر هام من الاستثمارات في الصناعة التحويلية بدرجة مكنت من دفع عجلة هذه الصناعة بصورة ملموسة إلى الأمام. وتتوزع هذه الحالات الاستثنائية بين البلاد الأفريقية التي تدفقت فيها الثروة البترولية في عقد السبعينات مما مكنها من تمويل الجزء الأساسي من الاستثمارات الصناعية بالمشاركة التكنولوجية من جانب الشركات الأجنبية، وفي هذه الحال لم ينحصر الاستثمار في العمليات الأمامية للصناعة البترولية مثل التكرير والبتروكيماويات، بل امتد إلى مروحة أوسع نسبيا من صناعات إحلال الواردات نتيجة لتوسع السوق المحلية أمام عدد من السلع الصناعية الهندسية والإليكترونية. وفي هذه الحال اتسمت عملية التصنيع التي تمت تحت إشراف الشركات عابرة القومية بالبساطة التكنولوجية النسبية، وبضخامة المكونات المستوردة في صناعات التجميع، وبارتفاع نسبي في تكاليف الإنتاج [17]. وفي حالات أخرى أمكن لعدد من الدول ذات القاعدة التعدينية القوية، مثل زائير، أن تعجل بقرار شركات التعدين الكبرى بتوطين بعض عمليات المعالجة الصناعية للمواد الأولية في داخلها، وأن تمتد أحيانا إلى دائرة أوسع قليلا من الصناعات المرتبطة بالقاعدة المعدنية. ويمكن القول بصفة عامة.. إن إقبال الشركات عابرة القومية على الاستثمارات التحويلية في أفريقيا يرتبط إلى حد بعيد بالقوة المالية للدولة، والاتساع النسبي للسوق المحلية لسلع إحلال الواردات. بل إنه حتى في بعض حالات الاستثمار في صناعة الاستخراج والبترول سعت الشركات عابرة القومية للحصول على تمويل خارجي، وعادة ما كانت تستند إلى المعونة الرسمية الثنائية متعددة الأطراف في تمص يل عملياتها التي لا تبدو مرتفعة الربحية مثل حال شركات البترول في السودان وتشاد [18]. ما هي انعكاسات ذلك كله على التكامل القومي في أفريقيا الاستوائية. ؟

في الواقع أنه يمكن النظر من زاويتين: واسعة وضيقة. فمن الزاوية الواسعة يمكن اعتبار الشركات عابرة القومية أحد المسؤولين الأساسيين عن تفاقم أزمة الزراعة الأفريقية الموجهة لتصدير نطاق ضيق من السلع الزراعية. فهذه الشركات قد ساهمت مساهمة رئيسة في تأسيس هذا النمط، كما أنها ترعى استمراره بالرغم من التدهور الشديد في عائده

جدول رقم (1)

بعض خصائص الاستثمار الأجنبي في افريقيا الاستوائية

	رصيد الاستثمار الأجنبي عام 1978 (بالمليون دولار)	الاستثمار الأجنبي كنسبة من الاستثمار المحلي (78-1980)	نصيب الدولة الأم القائدة من اجمالي الشركات المنتسبة
1 . انجولا	100	4.9	46.6 (بريطانية)
2 . بنين	34	0.3	60.7 (فرنسية)
3 . بوتسوانا	57	0.5	76.9 (بريطانية)
4 . بوروندي	26	1.7	56.5 (بلجيكية)
5 . افريقيا الوسطى	70	2.1	71.4 (فرنسية)
6 . تشاد	26	0.2	66.6 (فرنسية)
7 . الكنغو	170	0.1	42.8 (فرنسية)
8 . اثيوبيا	100	0.1	30.7 (بريطانية)
9 . الجابون	780	1.8	58.6 (فرنسية)
10 . غانا	280	-	53.2 (بريطانية)
11 . غينيا	200	0.1	32.5 (فرنسية)
12 . ساحل العاج	530	0.3	62.8 (فرنسية)
13 . كينيا	520	3.1	75.6 (بريطانية)
14 . ليبيريا	1230	23.7	49.0 (أمريكية - هونج كونج)
15 . مدغشقر	190	-	67.3 (فرنسية)
16 . مالاوي	100	0.8	78.0 (بريطانية)
17 . موزمبيق	100	1.2	56.8 (بريطانية)
18 . النيجر	100	3.4	53.8 (بريطانية)
19 . نيجيريا	1130	0.5	53.6 (بريطانية)
20 . السنغال	340	0.1	67.0 (فرنسية)
21 . سيراليون	82	1.9	60.0 (بريطانية)
22 . الصومال	100	-	100 (ايطالية)
23 . توجو	100	0.1	50 (فرنسية)
24 . الكاميرون	370	1.9	65 (فرنسية)
25 . تنزانيا	170	0.6	50 (بريطانية)
26 . زائير	1250	9.3	46.7 (بلجيكية)
27 . زامبيا	330	5.2	93.5 (بريطانية)
28 . زيمبابوي	400	8.6	86.8 (بريطانية)

***Source** U. N. Centre On Transnational Corporations... A Third Survey. Table II. 13. pp.308 - 309, Table II. 14. pp 312-312., and Table II. 20, pp. 337-339.

بالنسبة للفلاح والمجتمع الأفريقيين. فهذه الشركات هي المشتري الأساسي للسلع الزراعية الأفريقية باعتبارها المادة الخام للصناعات الغذائية التي تقوم عليها هذه الاحتكارات العملاقة، وبالتالي هي المحدد المباشر لشروط التجارة بالنسبة لهذه السلع. وفوق ذلك فإن هذه الشركات تسيطر مباشرة على عمليات الإنتاج الزراعي في المستعمرات الزراعية التجارية الضخمة في العديد من الدول الأفريقية التي ما إن تخلت عن ملكيتها في بعض الحالات حتى عادت للسيطرة عليها من خلال عقود الإدارة والمساعدة الفنية.. . الخ. ومن هذا المنظور فإن من مصلحة هذه الشركات المصادرة على إمكانات التحويل الجذري لتوجهات الزراعة الأفريقية لكي تشبع الحاجات المحلية من الغذاء، بل إن من الممكن من هذا المنظور اعتبارها أحد المسؤولين عن المجاعة في أفريقيا. وهناك برهنة جادة أكاديميا على هذه المسؤولية [19]. أما من المنظور الضيق، فإن البحث عن مسؤولية الشركات عابرة القومية يقتصر على رصد آثار الاستثمار المباشر، ونقل التكنولوجيا الذي يتم في إطاره وحوله على قاعدة الموارد وتصنيع أفريقيا. ومن هذه الزاوية فإنه يصعب القول بان هناك مسؤولية إيجابية في الوقت الحالي لهذه الشركات عن تفاقم أزمة أفريقيا الاقتصادية، وبالتالي عجزها عن الإدماج الفعال لأقسام السكان في إطار الدول القائمة. فالبيانات المتاحة تشير عامة إلى أن أثر الاستثمار الأجنبي كان عامة إيجابيا في معظم السنوات على موازين المدفوعات، والدخل القومي في أفريقيا [20]. وتؤكد المقارنة بين تدفقان الاستثمار رغم ضآلتها، والمدفوعات العكسية لدخل الاستثمار المتاحة من خلال مركز الشركات عابرة القومية للأمم المتحدة هذه النتيجة. لاشك في أن النتيجة الأخيرة ليست كافية للحكم على طبيعة الآثار الأخرى، وخاصة الآثار على توزيع الدخل الاجتماعي بين الطبقات والأقاليم، وهي عادة سلبية، وعلى مساهمتها في توليد موقف عدم الاندماج بين الثقافات والأعراق الأفريقية.

ومن هنا فإن هناك خلافات أوسع في الأدبيات حول التحرر والتكامل في أفريقيا. فهناك اتجاه يرى أن حل مشكلات أفريقيا يكمن في قطع الصلات مع السوق الرأسمالية العالمية وشركاتها عابرة القومية لصالح بناء توجه تنمري داخلي فعال [21]. على أن هناك اتجاه آخر يرى أنه «مهما كان

التوجه الأيديولوجي للبلد فإن الحقائق الصلبة للاقتصاد تملي واقعا وهو لا توجد دولة تستطيع الاستغناء عن المهارات، والمعارف الفنية، والإدارية، ورأس المال الممثلة في الشركات متعددة الجنسية». فالبلاد الأفريقية أكثر من أي بلدان نامية أخرى تحتاج بشدة لهذه الأشياء، وخاصة لمهارات الأعمال من كل الأنواع»[22].

ويمكن القول عامة: إن مفتاح الحل للازمة الأفريقية لا يزال بيد الأفريقيين أنفسهم، لأنهم طالما وحيثما ينجحون في تأسيس قاعدة اجتماعية-سياسية للتحرر والتنمية. فإنه يمكنهم أيضا الإفادة مما تستطيع الشركات عابرة القومية أن تجلبه من معارف وتجديدات تكنولوجية بالأشكال والشروط التي تلائم أغراض التكامل القومي.

خاتمه

الشركات عابرة القومية هي عامل أساسي، وفي حالات معينة العامل الأكثر ديناميكية، في عملية ربط اقتصاديات ومجتمعات البلدان النامية بالسوق الرأسمالية العالمية، والقطاع المدول منه على وجه التحديد. ومع ذلك، فإن من الخطأ الاعتقاد بأنها العامل الوحيد، أو تحليل الظواهر الاجتماعية-الاقتصادية التي تكشف عن الروابط الهيكلية التي نسميها التبعية على اعتبار أن هذه الشركات هي العامل الوحيد في بناء هذه الروابط.

ومن ناحية أخرى فإنه لا توجد علاقة ارتباط تامة بين وزن الشركات عابرة القومية في الاقتصاد المحلي للبلدان النامية من ناحية، ودرجة التفتت أو التفكك القومي من ناحية ثانية. إذ أن هناك عوامل متعددة تحكم عملية التطور القومي. وبالتالي فإن هناك صراعات عرقية قوية في بلاد لا تمثل فيها الشركات عابرة القومية أي وزن، كما أن هناك درجة تكامل وترابطا قوميا فعالا في بلاد أخرى تمتلك هذه الشركات فيها قدرة هائلة على التأثير. ولكن إذا أخذنا أجمالي مستوى التبعية من ناحية، ومستوى التطور والتكامل القومي من ناحية أخرى، فإن الافتراض الذي دافعت عنه هذه الدراسة يشمل القول بوجود علاقة ارتباطيه أقوى عند نفس المستوى من النمو الاقتصادي. ونتيجة لأن الشركات عابرة القومية تعتبر أكثر العوامل فعالية الآن في

تعميق التبعية، فإنه يمكن القول بأن احتمالات الاندماج القومي تقل باطراد في المستقبل كلما تزايد مستوى التبعية، وتم تحديثها من خلال الأشكال الجديدة للعمل.

على أن أدراك طبيعة تأثير الشركات عابرة القومية على التكامل القومي للبلدان النامية يجب ألا يكتفي بمجرد رصد قوة الارتباط العكسي بين الظاهرتين. وإنما يجب أن يتعمق من خلال فهم المسارات الممكنة لهذا الارتباط. ويمكن القول: إنه لا توجد هنا علاقة ارتباط خطية دائمة. بمعنى أنه من غير المبرر أن نتوقع أن يفضي اطراد توسع عملية إدماج الاقتصاديات النامية إلى مزيد من نقص الاندماج القومي عبر كل لحظة زمنية تالية، أو كل مرحلة من مراحل هذا التوسع. فعملية الإدماج هذه ليست خالية من التناقضات، بل إنها أرض خصبة لتولد تناقضات جديدة وتفاقم تناقضات قديمة. فالشركات عابرة القومية تستطيع التأثير على بعض الظروف الهامة لتكوين التحالفات الاجتماعية-السياسية داخل المجتمعات النامية، وعلى المواقف التي تحسم موازين القوى بينها. وبصورة عامة يمكن الحديث عن تحالفين كبيرين: التحالف الاجتماعي الشعبي، والتحالف المعادي للشعبية ذي الآفاق فوق القومية. ومعنى ذلك أن الشركات عابرة القومية تستطيع إلى حد بعيد التأثير على خصائص النظام الاجتماعي-السياسي، ومن ثم على إمكانات التطور القومي. ففي الأوقات التي تؤدى فيها نشاطات الشركات إلى تأزم اقتصادي تتحول موازين القوى لصالح التحالف الشعبي، ويصبح من الممكن تطبيق برنامج متماسك للتكامل القومي. وعلى العكس عندما تتوافق عوامل تقود إلى نمو اقتصادي سريع يستطيع التحالف المعادي للشعبية تمتين مواقعه، وتطبيق برنامج يقوم على الاندماج الأوثق في السوق الرأسمالية العالمية ويستلب أسس القومية. وقد تمر المجتمعات النامية بدورات طويلة نسبيا من تعميق القومية واستلابها.

ومن هذا يتضح أن الطريق للتطور القومي يتحدد إلى حد بعيد بتطبيق برنامج للنمو الاقتصادي المستقل والموجه داخليا لصالح إشباع الحاجات الاجتماعية والثقافية لأغلبية المجتمع النامي. وتؤكد تجارب أفريقيا الاستوائية والوطن العربي هذه الحقيقة.

مراجع و ملاحظات

مراجع و ملاحظات الفصل الاول

I. United Nations Centre on Transnational Corporations. Trends and Issuess in Direct Foreign Investment Flows and Related Issues: A Technical Paper. New York, 1985, P .15.

2. M .Robock et al. Internatlonal Business and Hultinational Enterprise (Illinois, Richard Irwin Inc., 1977) pp .20 -22.

3. United Nations Centre On Trananatlonal Corporations. Ib-id. pp .15-16.

4. Manuel Agostn.: Policy Analysis and Research. Trends and Issues in F D I. The C T C Reporter. No. 20 Autumn 1985 (UN Publication). P .20.

5. United Nations Centre On Tranenatlonal Corporations. Ib-id. P .90.

6. Cited in: Ib-id. P .8.

7. C.A .Michalet, M. Delapierre, B. Madeuf, at C. ominamt. Nationalisations et luternationalisation: Strategies des Multinationales Francais es dans la Crise. Paris. La Decouverte, 198:. pp .51 - 52.

8. W .Andreff Les Multinationales hors la Crise. Paris, I.e Sycomore1982. pp .18-19.

9. R .Narkse. Drives and Effects of Capital Movements. in. John' Dunning(ed.). The International Investment. London, Penguin Books. 1971.pp. 91-110.

10.Robert Gilpin. U.S. Power and the Multinational Corporations. Nerv York, Basic Books, 1975. P. 174. See also: P.B. Musgrave. United States Taxation and Foreign Investment Income. New York, Harper and Row.1969,pp.8-12.

11.R. Vernon. International Investment and international trade in Product Cycle. in John Dinning (ed.). international investment. Op. Cit. pp. 351 - 370.

12.S. Hymer (edited by C. Kindelberger) International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign,investment. Camgredge. the MIT Press,1978,pp.73-91.

13.C. Kindelberger. American Investment Abroad: Six Lectures On Directct Investment. New Haven. Yale University Press, 1969, pp. 9-12 .

14.J. Fayerweather, International Business Management: A Conceptual Framework.New York, Macgraw Hill, 1969, pp. 35 - 50.

15. M .Robock et al., International Business and Multinational Enterprise. Illinois, Richard Irwin, 1977. pp .69 - 75.

16. M .Bye & De Bernie. Relation Economique Internationale. Parin, Dalloz, 1977. pp .69 - 75.

17. A.Szymanski. The Logic of Imperlalism. New York. Praeger, 1981. p .129

18. Cited in Szymanski. Ib-id. P .138.

19. Joan Robinson. The New Mercantilism. Cambridge, Cambridge University Press, 1966. P. 2S.

20. U.S . Department of State. The Views of the United States Government Concerning the Report of the Group of Eminent Persons on the Impact of Multinational Corporations on the Development Process and International Relations. Washington, D.C . 1974.

21. United Nations Centre on Transnational Corporations. Tranenationnl Corporations and International Trade: Selected Issues.p. 3

22. Ib-id. P . 4.

23. Ib-id.pp. 12 - 15, and the rest of the paper.

24. Constantine Vaitsos. Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprises. Oxford, Clarendon Press, 1974.

(25) أعمال مؤتمر الامم المتحدة للتجارة والتنمية : دور الشركات عبر الوطنية في تجارة البلدان النامية في السلع المصنعة. الدورة الرابعة : نيروبي، المجلد الثالث - الوثائق الاساسية. نيويورك 1977. ص132 - 134.

26 . W.A.Dymza. Multinational Enterprise Strategy. New York, McGraw Hill, 1972. pp . 96 - 99.

27. United Nations Centre On Tranenational Corporations. Transnational Corporations in World Development: Third Survey. P. 119,

28. F. Bergsten, T. Hurnt and T. Moran. American Multinationals andAmerican Interests Washington, D.C., Brookings Institution,1978.pp.300-306.

29.R.Caves, International Trade, International Investment, and ImperfectMarkets,Princeton. Princeton University Press, 1974. pp. 8 - 12.

30. M. Bye et D. De Bernie. Op. Cit. P.1005,

31. Dennis Logue et al. International Integration of Financial Markets: Survey, Synthesis, and Results. in Carl Stem et a1., Eurocurrencies and the International Monetary Svatem. Washington, D.C. American Enterprise Institute, 1976. pp. 91 - 138.

32.John Karlin. Some questions and Brief Answers about the Eurodollar Market. in John Adams (ad.) The Contemporary International Economy: A Reader. New York, St. Martln‘a Press, 1979. pp. 310 - 328.

33.C.H. Stem et al., Eurocurrencies and the International Monetary System. Ib-id. pp. 79 - 88.

34.R. Bernet and R. Huller. Global REach, The Power of Hultlnatlonal Corporations. Neu York, Simon and Schuster, 1974. pp. 283 - 285.

35.United Nations Economic and Social Council. Transnational Corporations in World Development: A Re-consideration. New York, 1978.

36.Cited in A. Szymanski. 0p. Cit. P. 147.

37.Ib-id. P. 143.

38.M. Mason, R. Miller and D. Weigl. The Economics of International Business. New York, John Wiley & Sons Inc. 1915. pp. 341 - 343.

39.S. Robbins and R. Stobauch. Money in the Multinational Enterprise: A Study in Financial Policy. Neu York. Reelc Books, 1974. pp. 58-60.

40.U. Arosal and R. Vayrnen. Financial and Industrial Oligarchy: Present Structures and Sometrends. Journal of Peace Research. No. 2. 1972. pp. 2 - 31.

41.U.S. Senate Committee On Finance. Multinational Corporations and the World Economy. Washington, 1973. P. 33.

42.United Nations Economic and Social Council. pp. 64 - 68.

43.I M F. World Economic Outlook. April 1985. Table 46. P. 263.

44.New York Times, December 5 1971.

45.M. Bye & De Bernie. Op. Cit. pp. 941 - 942.

46.J. Perrin Les Transferts de Technologie. Paris, La De eonverte,

47.United Nations Economic and Social Council. On. Cit. P. 49.

(48)الاونككتاد : التبعية التكنولوجية: طبيعتها ونتائجها وآثارها على السياسة العامة - مؤتمر الامم المتحدة للتجارة والتنمية - الدورة الرابعة - نيروبي: المجلد الثالث : الوثائق الاساسية. نيويورك 1977 .ص 330.

49. J . Karleen. The Different Models of Transfer of Technology - In C. Widstrand, P . 264.

50. D . Girmidig. Transfer of Technology by the Multinational Corporation Paris, OECD Development Centre, 1975. pp . 5 -32.

51. M . Delapierre, La Vente Internationale de la technologie: L'Optique de la Firme. Paris, Centre de Developpment de L'OCDE, 1973. pp . 3-8.

52. P . Judet et al. Transfert de Technologie et development. Parts, Librairie Techniques, 1977. P . 25.

53. J. S . Szyliowlcz. Technology, the Nation State: An Overview In J.S. Szyllowicz (ad.). Technology and International Affairs. New York, Praeger, 1981. P . 3.

54. J . Galbralth. The New Industrial State. London, Andre Detach, 1972. pp . 20 - 32.

55. M . Robock et al. Op. Cit. pp . 402 - 404.

56. M . Brook and L. Remmera. The Strategy of Multloatlonal Enterprise. New York. American Elsevier Publishing Co., 1970. pp . 25 - 35.

57. W . Dymza. Op. Cit. P . 79.

58. Schwendian. Long Range Planning and Strategic Planning in the International Firm. mass. Mim. . pp. 61 - 62.

59.J. Behrman. Some Patterns in the Rise of Multinational Enterprise. Princeton, N.J., Mimeo, 1967.

60.United Nations Economic and Social Council. Multinational Corporations in World Development. New York, 1973. P. 31.

61.G.J. Sutton. Economics and Corporate Strategy. Cambridge, Cambridge University Press, 1980.P.98.

مراجع و ملاحظات الفصل الثاني

1.United Nations. The Impact of Multinational Corporations Development and on International Relations. U.N. New York, 1974. pp .45-50.

2.J.Nye. ‘’Multinational Corporations in World Politics.” pp . 155 -160.

3.R.Jilpin. op-Cit. pp .30 - 35.

4.C.W.Mills. The Power Elite. N.Y. Oxford University Press, 1956.pp .5-18.

5. Richard Barnet. Multinational (corporations and the American Political Process. Annals. September 1972.

6.W. Domhoff. Who Made American Foreign Policy 1945 - 1963. in, D.Horowitz (ed.) Corporations and the Cold War. New York, Monthly Review Press, 1970. pp. 25 - 70.

7.See U.N. Centre on Transnational Corporations. Transnational Corporations in World Development: Third Survey.pp. 28S - 289. Tables 11, 1 - 11. 4.

8.U.N. Centre on Transnational Corporations. Trends and Issues inForeign Direct Investment and Related Issues. pp. 19 - 20.Tables 11. 2, 11. 3.

9.P. Butler. The Multinational Corporations and the American Political Process. in A. Said and L. Simmonds.pp. 44 - 53.

10. S. Miller. The Modern Corporate Power:Private Foreign Investment and American Constitution. Westport, Creenwood Press,1976.

11.J.C. Gallaway. The Military Industrial Linkages of U.S. based Multinational Corporations. International Studies quarterly. December 1972. pp. 491 - 510.

12.U.N. The Impact of Multinational Corporations on Development and
on International Relations.P. 46.

13.Subvertlon in Chile: A Case Study in U.S. Corporate linkage in the Third World. Bertrand Russel Peace Foundation, Ltd. (ed.). Nottiogham, 1912.

14.P. Barret. Firmes Multinationales at Division Internationale.du Travail. Paris, Schema General d‘Amanagement de la France, 1975. p.41.

15.J.Behnman. National Interests and the Multinational Enterpcises. pp.40 - 41.

16.U.N.Commission on Transnational Corporations.Table111 - 20 p.224.

17.J.Behrman. Ib-Id. P .38.

18.A .Glyn and B. Sutcliff. Capitalism Crisis. N.Y. Pantheon Books, 1976. pp .140 - 149.

19.L.G.Franks. The European Multinationals: A Renewed Challenge to American and British Big Business. London and New York, Harper and Row, 1976. pp .265 - 276.

20.U.N .Centre on Transnational Corporations . Transnational Corporations in World Development: Third Survey. Table11. 31, P .357 - 363.

21.R.Vernon. A Storm over the Multinationals. pp .79 - 81.

22.U.N.Centre On Transnational Corporations. pp .33 - 36.

23.C.Palloix. Les Firmes Multinationales et le Proces d'Internationalisaion Paris, Maspers, 1973. pp. 170 - 175.

24.J.Frieden. The Trilateral Commission:Economics and Politics in the 1970's. Monthly Review. Vol. 29. December 1977. pp . 1 - 22.

25.R.Ullman.The Trilateralism. For What? Foreign Affairs.Vol. 55. No. 1, October 1976.pp. 1 - 19.

26.K.W.Wedderburn.Industrial Relations. in H. Hahls et al.op-cit.p . 244

27.L.Woodcock. Labor and Multinationals. in R. Banks and J. Stether. mulultinationals, Unions and Labor Relations in Industrialized Countries. New York, Cornell University Press, 1973. pp . 26 -27

28.R.Cox. The Multinationals and the Labor. Foreign Affairs. January 1976. pp . 340 - 365.

29.U.N . Centre on Tranenational Corporations. Trends and Issues in foreign Direct Investment and Related Flows.pp . 82-83.

30.K.Savant. FD I and TN C's in Services. The CT C Reporter, U.N. New York, Autumn, 1985. P. 28.

31.R. Keohane and J. Nye. World Politics and the International Economic System. in F. Bergsten. (ed.) The Future of the International Economic Order: An Agenda for Research. U.S.A. D.C. Heath and Co., 1973. pp . 115- 175.

مراجع وملاحظات الفصل الثالث

1- يقر أحد الباحثين الأساسيين في المسألة القومية هو فردريك هرتز بمشروعية التعريف الذاتي للقومية بقوله: «والتعريف الذاتي للأمة سليم في جوهره غير أنه يحتاج إلى صياغة بعناية». انظر فردريك هرتز: القومية في التاريخ والسياسة. ترجمة عبد الكريم أحمد، مراجعة الدكتور إبراهيم صقر-المؤسسة العربية العامة للتأليف والنشر، القاهرة-بدون تاريخ. ص 19.

2- من هذا المنطلق وجد أحد كبار الدارسين للمسألة القومية نفسه يسأل «ما الذي منح القومية تلك القوة الكبرى في العصر الحديث؟» ويجيب «نحن في الحقيقة لا نعلم». انظر فردريك هرتز- المرجع السابق ص11.

3- حول تطور أدراك فكرة العنصر والجنس انظر:

P.ose. Tile Development to Race Studies.: Sociological Views. and Expanding Horizon in G. shepherd and T.Lemille (eds), Race Among Nations. Lexington, D.C, Hearth,1970.

4- انظر هرتز. مرجع سابق ص 102، و ص 111.

5- حول هذه النقطة انظر:

Edward Shilles: Center and Periphery: Essays in Marco-SociologyThe University of Chicago, 1975.pp.50- 55.

6- انظر هارتز: مرجع سابق ص 72- 73 والفصل الثاني عموما.

7- في هذا الصدد انظر:

P.Berth. Etching groups and Boundaries. Oslo, Bergen,1996 .

8- حول نقد هذا المنظور من الناحية النظرية العامة-وفيما يخص حال أفريقيا الاستوائية انظر:

R.Cohen and J. Middlemen. From Tribe to Nation in Africa Chandler, Scranton, Pa . 1970.

V.Uchendu.The Passing of Tribal Man:A West African Experience. Journal of Asian and African Studies. Vol Nos. 1- 2. January-April 1970.

9- انظر في هذا المعنى قول روبرتسون وهولتزنر:

Identity»B.Holtzner and R. Robertson في دراستهم «authority and ldentiy are mutually implicative»
in R. Robertson«and Authority: A Problem Analysis of Processes of Identification and Authoriza-tion and B. Holtzner (eds.)

Identity and Authority: Explorations in the Theory of Society St. Narton,s Press. N.Y., 1979. P.5.

10- انظر في ذلك كله: د. نديم البيطار: من التجزئة إلى الوحدة: القوانين الأساسية لتجارب التاريخ الوحدوية. مركز دراسات الوحدة العربية. بيروت. 1979. ص 67.

11- انظر:

Samir Amin, Class and Nation, Historically and in the Current Crisis. Heinemann, London, 1980 pp.19-20(Translated by Susan Kaplow).

12- في تفاصيل هذا النموذج انظر. عبد الله العروة: مفهوم الدولة. المركز الثقافي العربي-الدار البيضاء، 1983(الطبعة الثانية)الثانوية ص 70- 75.

13- بدأت صياغة النظرية الوظيفية الحديثة للاندماج على يد ميتراني، وان لم تكن مساهماته هو وتلاميذه ذات علاقة مباشرة بالاندماج على المستوى القومي، كما أنها لا علاقة لها مباشرة بمفهوم الطاقة الوظيفية للدولة. بل إنها حاولت انتزاع الوظائف من يد الدولة لصالح مؤسسات ليس لها تميزات قومية. انظر في ذلك:

D.Mitrany, A Working Peace System. Chicago University of chicago Press,1966.

ويتميز هذا الإطار بالتالي عن مفهوم «الطاقة الوظيفية للدولة» الذي نقدمه هنا. ومع ذلك فإن هناك محاولات عديدة لدى الوظيفيين الجدد للخروج بنظرية عامة للاندماج تحتمل التطبيق على المستويات تحت القومية والقومية والإقليمية، في ذلك انظر:

L.Linberg, Political integration as a Multi-dimensionel Phenomenon Requiring Multivariate Measurement . International.731-649 .Organization. Vol. XXIV (1970),no 4, pp.649-731.

14- حول هذه النقطة انظر عرض روكان لتطور تجربة أوروبا القومية مع التطور التاريخ للاقتصاد الأوروبي ونظم المالية العامة. في.

S.Rokkan: center-Formation, Nation-Building and Cultural, Diversity: A Report on a UNESCO Programme, in S,N, Eisensiaelt and S. Rakkan: Building States and Nations. Sage Publications .Beverly Hills, 1973. pp, 13-38,Vol, I

وهناك عدد من النظريات التي تسعى للربط بين القدرات الاقتصادية، وعملية بناء الأمة والمصاعب التي تعتور استيعاب ودمج جماعات عرقية مختلفة كما في حال أفريقيا الاستوائية. من أكثر هذه النظريات شهرة: نظرية والرستين،في ذلك أنظر دراسته:

1.Waltersten. The Range of Choice: constraints on thePolicies of Government in Contemporary African States in Michel Lofchie (ed) The State of The Nations. Berkeley University of California Press, 1971.pp.19- 33.

15- يمكن تعريف الأيدلوجية بأنها التجربة الفكرية المعاشة في جماعة ما، والتي تنعكس عل

ممارستها السياسية، أو ذات المغزى السياسي. والأيديولوجية بهذا المعنى الواسع قد تكون مكتوبة، وقابلة للنقل بواسطة التقنيات الإعلامية المختلفة، أو متداولة ومنقولة شفاها بحيث يمكن إعادة تكوينها برصد هيكل معين من المقولات والثيمات السائدة بين الجماعة في لحظة معينة. وتتلخص وظيفة الأيديولوجية في إعطاء معنى متناسق للممارسات التي آما أن تكرس نظاما قائما لتوزيع الأدوار والعائد منها، وإما تنفيه وتدعو لاستبداله بآخر. ومن خلال ذلك تحيل الأيديولوجية الأفراد المبعثرين عل هذه الأدوار إلى فاعل جماعي يستجيب لدعوة للقيام بمهمة تاريخية. حول تعريف الأيديولوجية ومكوناتها انظر:

M.Seliger. Ideology and Politics. The Free Press, N.Y.,1976 p. 120.

وحول وظيفتها في الهيكل الاجتماعي انظر:

L.Aethusser. Lenin and Philosophy, and Other Essays. N L B., London, 1971.pp. 160-162.

16- حول النظرية الماركسية عن الدولة انظر:

V.I.Lenin. The State and Revolution. in V I Lenin, Selected Works. Vol. 3.Foreign Language Publishing House, Moscow,1960,pp. 301-399.

17- لا يعني أن الدولة تستطيع أن تخدم مصالح الطبقات الأساسية في الأمة أنها تقوم على خدمتها بنفس الدرجة. ولكن ما يعنيه ذلك أن الدولة الوطنية لابد من أن تصل، وأن تؤسس مشروعيتها على هيكل معين للمساومة والحلول الوسط بين المصالح الأساسية، الذي لان كان يتحيز بالضرورة لصالح الطبقات السائدة فهو يأخذ بعين الاعتبار أيضا مصالح الطبقات الشعبية. والحال أننا نتحدث عن نوع محدد من الدولة، وليس أي دولة، ولا في أي وقت. أي الدولة القومية فعلا: أي تلك التي تنفذ قواعد ومعايير مستقلة ومتمايزة عما يضغط النظام الدولي القائم على السيطرة والخضوع لوضعه موضع التطبيق. ومثل هذا النوع من الدول يتناقض مع نمط الدولة التابعة، أو العميلة client state لمصالح الدول الأقوى في النظام الدولي. والواقع أنه لا يمكن النظر إلى الأيديولوجية القومية في الدول الضعيفة التي تكافح ضد نظام عالمي للسيطرة على أنها بالضرورة نمط للهيمنة الأيديولوجية. بل إن الأيديولوجية القومية قد تكون تعبيرا في هذه الحال عن نمط من المشاركة الأيديولوجية. وكثيرا ما تنفجر الهبات والانتفاضات الشعبية-ليس فقط لأغراض اجتماعية-وإنما لكي تفرض درجة أعلى من الكفاح على الممارسة الوطنية. في ذلك انظر:

.G.Rude. Ideology and Popular Protest. Pantheon Books,N.Y,1980

18- حول تعريف فيبر للتنظيم الرسمي انظر:

M.Weber. Theory of Social and Economic Organization, Oxford University Press, N.Y., 1947.P. 124.

19- يفسر بعض المفكرين تعقد وانفجار العلاقات العرقية بالإشارة إلى موقف الاستعمار الداخلي. وقد بادر كازانوفا ببلورة هذه النظرية وربطها بالتقاليد الفكرية الراديكالية لنظرية التبعية في أمريكا اللاتينية، مشيرا بصفة خاصة إلى فشل عملية بناء الأمة القائمة على هذا النمط من العلاقات في هذه القارة. انظر:

C.Casanova. Internal Colonialism and National Development in F.L, Horowitz et al.(eds.)Latin American Radicalism Vintage Books, N.Y., 1969,pp. 118 -139.

وعلى أساس هذا المفهوم سعى عدد من المفكرين البريطانيين المعاصرين لتفسير نطاق القومية الاسكتلندية وقومية ويلز وايرلندا. وأهم هذه المحاولات هي لهشتر، ونيرن. انظر:

M.Hechter. Internal Colonialism: The Celtic Fringe in British National Development 1536-1966. University of California Press, Berkely and Los Angeles, 1975., T

T.Nairn, The Break-up of Britain, crisis and New Nationalism NLB, London,1977.

20- وفي الواقع قد تلعب النخب السياسية الحاكمة، أو الطبقات السائدة دورا رئيسا في تغذية المشاعر العرقية ضد مصالح بناء الأمة. وفي ذلك انظر:

R.Sklar Political science and National Integration: A Radical Approach. The Journal of Modern African Studies. Vol 5,No.1 May 1967.

21- يتمثل فشل النظريات الذاتية لتعريف الأمة والقومية في التأكيد المطلق على العامل الثقافي وراء الشعور بالانتساب والقربى. إذ أن هذه العوامل تظل كامنة مدة طويلة دون أن تحرك دوافع «قومية» بمعنى التضامن في الممارسة العملية والمطالبة بدولة مستقلة. إن هذا الفشل يتضح بصورة مثالية في أعمال المفكر الألماني كارل دويتش حول القومية. انظر:

K.Deutsh. Nationalism and Social Communication. The Technology Press of MIT and John Wiley and Sons, Inc., N.Y.,1953

مراجع وملاحظات الفصل الرابع

1.For a critical analysls see Bergesten & Hurst and Moran. p350- 354

2.See: H. Magdoff. Imperialism from the Colonial Age to the Presents. New York, Monthly Review Press, 1978. pp .190 - 199.

3.S .Hymer. International Operations of National Firms. pp 210 - 224.

4.R Vernon. Sovereignty at Bay. pp .152 - 180.

5. Ib. id. P .120.

6.A.W.Manser. The Financial Role of the Multinational Enterprises: ‘the recruitment of Capital. in E. Wilson and I. Scheffer. Multlnational Enterprise: Financial and Monetary Aspects. Leiden, Sijthoff, 1974. P .77.

7.U.N.Commission on Transnational Corporations. Table III- 46. pp. 252 - 253.

8.P. Streeten and S. Lall. Foreign Investment. Transnationals and Developing Countries. London, Macmillan Press Ltd., 1977. P. 55.

9.W.A, Manser. The Financial Role of Multinational Enterprises. London, Cassel and Co. Ltd., 1973. P. 16.

10.U.N. Commission. Ib.id. Table III - 45, P. 251.

11.U.N. Centre on Transnational Corporations. The Role of Multinational Corporations in Publicity: A Technical Study. New York, U.N. 1979. pp. 37 - 39.

12.F. Bergesten. An Analysis of U.S. Foreign Direct Investment Policy and Economic Development, Washington D.C., Brookings Institution, 1976. pp. 53 - S4.

13.U.N. Centre On Transnational Corporations. Transnational Corporations in World Development. A Third Survey.pp. 151-l58.

14.U.N. Centre On Transnational Corporations. Transnational Corporations and International Trade: Selected Issues.P. 8.

15.B. Thomas. The Historical Record of International Capital Movements Till 1917. In J. Dunning (ed.) The International investment.London.Penguin Books, 1972. pp. 27 - 50.

16. U.N. Commission. Op-Cit. Tsbles 16 - 17. pp .220 - 221.

17. J. Arpan. International Corporate pricing: Non-American Views. New York, Praeger, 1972. pp .9 -10.

18. C .Valtsos. Inter-affiliates charges by Transnational Coporations and Inter-company Income Distribution. Boston, Harvard University Press, 1972.

19. R .Muller and R. garnet. Global Reach. The Political Economy of Multinational Corporation . New York, Simori and Schuster, 1974.p. 63.

20. E .Mansfield. The Economice of Technological change. New York, W. Norton, 1968. P. 12 and J. Baranson. Technology Transfer throt the International Firm. American Economic Review. Vol. 60. No. 2, May 1970. P .435.

21. C.Vaitsos. Inter-Country Income Distribution and Trananatlol~aI Enterprises. Op-Cit. pp .43-60.

23. D .Girmidis. Op-Cit. pp .5 - 35.

24. H .Bos, M. Sanders and C. Secchi. Private Foreign Investment In Developlng Countries. Boston, D. Reldels Inc., 1974.

25. P .Streeten and S. Lall. op-Cit. pp .169 - 179.

26. R .Vernon. Economlc Sovereignty at 8ay. Boston, Harvard University Press, 1977. P .16.

27. Abraham Rotstein. "Multinational Corporations ln the Political Economy: A Hatter of National Survival. ln H. Hahlo et (.eds.) Nationalism and the Multiuational Enterprise. New York, Oceanapublications, 1973. P. 185.

28.See U.N. Centre On Transnational Corporations. Transnational Corporations ln World Development. Table 11 - 14, pp.311 - 315.

29.O. Sunkel and E.F. Fuelnzalida. Transnationalization and its National Consequences' ln J.J. Villamil (ed.). Transnatlonal Capitalism and National Development. Hassocks, The Harvester Press,1979.

30.Ronaldo Munck. Op-Cit. pp.-209 - 210.

31.J.L. Reiffers, A Cartaponis, W. Experton et W. Fuguet. SucieLes Transnationales et developpment endogene: effete sur la culture, ln communication, l'education, la science et la technologie. Paris, Les Presses de l'Unesco, 1981. pp. 125 - 126.

مراجع وملاحظات الفصل الخامس.

1. N .Andreff. Op-Cit. pp .89 - 92.

2 . U . N . Centre on Transnational Corporations Foreign Direct Investment. P . 28.

3 . U . N . Centre on Transnational Corporations in World Development: Third Survey.

4. U . N . Coimmission, Op-Cit. Table 38. pp . 242.

5 . U . N . Centre on Transnational Corporations. P . 75.

6. J . Perrin. Les Transferts de Technologie. P . 48.

7. U . N . Centre on Transnational Corporations. Transnational Corporations in World Development. P . 139.

8. J . Perrin. Ib-Id. P . 51

9. P. Barret. op-cit.pp. 70-74.

IO.Cited in J. Masini et al. Les Firmes Multinationale et le Development, Revue Tiers Monde. Tome XIX. No. 71. Avril - Juin,1978.pp. 416 - 422.

11.U.N. Centre on Transnational Corporations.P. 142.

12.Samir Amin. "Towards a New Structural Crisis of the Capitalist System.in C. Widstrand (ad.) Multinationals Firms in Africa.Uppsala , Scandinavian Institute of African Studies. 1975. pp. 3 -26.

13.A.Glyn and B. Sutcliff. Capitalism in Crisis. New York, Pantheon Books, 1972. P. 20, Also see: C. Helleiner. Manufactured Exports of the Multinational Firms. Economic Journal. March 1973.

14.UNCTAD. Restructuring of World Industry. Geneva, U.N. TD/185.1978.Table I.

15.Cited in Masini et al. Ib-id. pp. 423 - 426.

16. U.N. Centre on Transnational Corporations. Trends and Issues. pp. 78 - 79.

17.J. Perrin. op-cit. pp. 52 - 53.

18. C. A . Michalet, M. Delapierre, B. Madeaf et B. Ominami. Nationalisations et Internationalisation pp . 59 - 60.

19. U . N . Commission. Op-Cit. Tables Nos. 111-20, 111-22. pp . 224-226.

20. U . N . Centre on Transnational Corporations.... Third Survey. pp . 146 - 149.

21. E . Fanjyazlber and T. Tarrago. Transnational Enterprises, their Global Expansion and their Influence on Mexican Industry. Mexico City, Fondu de Cultura Economica, 1971. pp . 16- 18.

22. U . N . Centre. Ib-id. pp . 31 - 32.

23. K. R . Harrigan. Joint Ventures and Global Strategies. Columbia Journal of World Business. Summer 1984. pp . 7- 16.

24. S . Connolly. Joint Ventures with Third World Multinationals: A New Form of Entry to International Markets. Columbia Journal of World Busineas. Summer 1984. pp . 18 - 22.

25. J . Perrin. Op-Cit. P . 59.

26. D . Girmidis. Op-Cit. P . 19.

27 . C . Thomas. Industrialization and Transformation of Africa: An Alternative Strategy to MNC'a expansion. in C. Widstrand. P . 338.

مراجع وملاحظات الفصل السادس

1. Bergesten & Hurst and Moran. Op-Cit. pp .378 - 379.

2. N . Girvan. Economic Nationalists Versus Multinational Corporations: Revalutionary or Evolutionary change. in C. Widstrand.P. 26.

3.عادة ما يكفي علم السياسة الغربي بهذا المستوى من التعبير عن القوة وميزان القوة. حول هذا المفهوم انظر:

K. Deutsch. the Concept of Politics and Power. In R. Romani. (ed.) international Politics Tuday. New York. John Wiley and Son, inc. i972. pp. 135 - I44.

4.Bergesten & Hurst and Moran. Op-Cit. pp. 369 - 377.

5.R. Vernon, A Storm Over the Multinational Corporations: the Problems and Prospects. Foreign Affairs. January 1977. pp. 343 - 363.

6.J. Behrman. The Multinational Firms and the Nation-States: Another View. in G. P. Paquet (ed .) The Multiuational Firms and the Nation States. New York, Colier - Macmillan, Canada, 1972. pp. 134 - 145.

7.A. Negandhi. Adaptability of American, European, and Japanese Multinational Corporations in Developing Countries. in A. R. Negandhi (ed.) Functioning of the Multinational Corporation: A Global Study New York, Pergmon Press, 1982. pp. 136 - 164.

8.Norman Girvan. Corporate Imperialism: Conflict arid Expropriation Transnational Corporations and Economic Nationalism in the Third World. New York, Monthly Review Press, 1976. pp. 71 - 73.

9.L.G. Franko. The European Multinationals: A Renewed Challenge to American and British Big Business. London, Harper and Row, 1976.

10.L. Mytelka. Regulating Foreign Direct Investment and Technology Transfer in the Andean Pact Group. Journal of Peace Research. Vol. XIV. No. 2. 1977. pp. 155 - 181.

11.U.N. Commission On Tranenational Corporations.

12.Citee en: D. Camus. Les Finances des multinatlonales en Afrique . Paris, L‘Harmattan, 1983. P. 23.

13. U.N. Centre On Translational Corporations .... A Third Survey. pp. 239 - 243.

14. U. N .Commission. Op-Cit. pp .62 - 64.

15. R . Barnet and Muller. Global Reach. Op-Cit. P .152.

16. U. N .Centre On Tranenational Corporations .... A Third Survey. Op-Cit. P .64.

17. Ib-id. P .48.

18. Ib-id.

19.Ib-id. Annex Table IV. - 12. P. 3B5.

20.C.A. Michalet. Le Defi du developpement Independant. Les Condtions de la soveraente economique dans le Tiers Monde. Paris Edition Rocheviques, 1983. P. 7.

21.F. Frobel, J. Heinrichs and 0. Kreye, The New International Division of Labour. Cambridge, Cambridge University Press,1980. P. 379.

22.Lb-id. P. 383 - 385.

مراجع وملاحظات الفصل السابع

1.Cited in:Arab Banks Diversity Eastward The Banker December . 1982.P121.

2.OECD. Stock of Foreign Direct Investment By DAC Countries. End .1967 Paris, OECD,1972.

3.Cited in Riad Ajami. Arab Response to The Multinationals. New York Praeger, 1979.P.13.

4. Kevin Corcoran. Developing Marketing Strategies. in: Kevin Corcoran(ed)Saudi Arabia:, Keyes to Business Success. London McGraw-Hill, 1981.P.25.

5.UN Center on Transnational Corporation..... A Third Survey Calculated From Table 11.4.pp.289-290.

6- بعض هذه الانتقادات تؤكدها دراسة مركز الأمم المتحدة التالية:

U.N.Center On Transnational Corporation. Main Features and Trends in Petroleum and Mining Agreement. New York. U.N. 1983.

7.Ib-ld. PP. 109- 110.

8. U.N. Centre On Transnational Corporation.. .. . A Third Survey.pp.263- 4.

9.U.N. centre Transnational Corporation. Management contracts in Developing Countries: An Analyses of Their Substantive Provisions A Technical Paper. New York, U N.1983.

10- انظر د. أنطونيوس كرم. العرب أمام تحديات التكنولوجيا. سلسلة عالم المعرفة. العدد 59، الكويت. المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب. نوفمبر 1982. ص 131-132.

11- د. نادية الشيشيني: الرقابة الحكومية على استخدام واستيراد التكنولوجيا في الأقطار العربية: دراسة مقارنة. المستقبل العربي. عدد 16 .مارس 1984. ص98- 112.

12- د. أنطونيوس كرم. مرجع سابق. ص 128- 129.

13- محمد جارموني. الشركات الهندسية الأجنبية والمشكلة التكنولوجية في المغرب. في: مركز دراسات الوحدة العربية: السياسات التكنولوجية في الأقطار العربية. بيروت. مركز دراسات الوحدة العربية، سبتمبر1985.

14- د. عبد اللطيف بن أشهنو«المؤسسات الأجنبية ونقل التكنولوجيا إلى الاقتصاد الجزائري» في المرجع السابق مباشرة. ص 158.

15- أنطوان زحلان. البعد التكنولوجي للوحدة العربية: أ-السوق العربي للتكنولوجيا. المستقبل العرب. العدد 22 ديسمبر 1980.

16.Classified and calculated from data Published by Middle East Economic Digest. MEED Special Report: Top 100 Contractors. April 1983.pp. 76- 79.

17- حول قوانين الاستثمار الأجنبي في البلاد العربية راجع:

Ragaed El Mallakh and Mihsen Kadhim and Barry Poulson. Capital Investment in the Middle East. New York Praeger,1977.

وراجع كذلك:

Riad Ajami. Arab Response to Multinationals. pp,103- 116.

18- في هذا الصدد انظر الدراسة الرائعة للدكتور حازم الببلاوي:

Hazem El-Beblawi. The Predicament of the Arab Gulf Oil States: Individual Gains and Collective Losses.. in Malcolm Kerr and El Sayed Yassin. Rich and Poor States In the Middle East: Egypt, and the New Arab Order, Boulder Colorado Westview Press,1982.pp.165- 224.

19- د. محمد السيد سعيد: الشركات متعددة الجنسية في الوطن العربي: رؤية عامة. ورقة مقدمة إلى المعهد العربي للتخطيط بالكويت بمناسبة الحلقة الدراسية حول العرب والأزمة الاقتصادية العالمية. مارس 1985. جدول رقم (10) ص 48.

20.See L. Turner the trade policies of Middle Eastern Industrializa-tion Foreign Affaire Winter 1978-1979.pp.306-323.

21.F.Fesharaki and D. Issak. OPEC, The Gulf and the World Petroleum. Market: A Study in Government Policy and Downstream Operation. Boulder, Colorado, 1983.pp.203- 208.

22.G. Lucian. Op-Cit. pp.97-121.

23-الدكتور نادر فرجاني. الهجرة إلى النفط. أبعاد الهجرة للعمل في البلدان النفطية وأثرها على التنمية في الوطن العربي. بيروت. مركز دراسات الوحدة العربية. 1983. ص 168- 169.

24-د. جميل مطر ود. علي الدين هلال: النظام الإقليمي العربي: دراسة في العلاقات السياسية العربية. بيروت. مركز دراسات الوحدة العربية. 1979.

25- Ali E. Hillal Dessouki. The New Arab Political Order: lmplica-tion for the 1980's. in M. Kerr and El-Sayed Yassin (eds)P.341.

26- Fouad Ajami. the End of Pan. Arabian . Foreigh Affairs Volume 57.No. 1. October 1978.pp. 355-373.

27- Saad Eddin lbrahim. Oil. Migration and the New Arab Social Order. In kerr and Yassin.P.62.

28- انظر مثلا د. محمود عبد الفضيل. النفط والوحدة العربية. بيروت. مركز دراسات الوحدة العربية. 1979.

مراجع وملاحظات الفصل الثامن

1. See J.Goody. Uniquueness in the Cultual Conditions for political Development in Black Africa. in S.N Eisenstadt and S.Rokkan (eds). Building States and Nations. Beverly Hills, Sage Publicaitions,1973.Vol.11.p.355.

2.محسوبة من بيانات السكان حسب الجماعات العرقية والثقافية في:

D.Morrioson et al: Black Africa : A Comparative Handbook.New York, the Free Press, 1972.

3. لمراجعة هذه المواقف المختلفة انظر:

Jan Woronoff. Organizing African Unity . New York, The Scarecrow Press, 1973.pp.71-133.

4. See E.williams. Capitalism and SSlavery. London, Andre Deutsch,1944.

5. حول هذه النتائج المزدوجة انظر الدراسة الممتازة التالية:

D.Polanyi and A. otstein. Dahomey and the Slave Trade,Seattle, University of Washington Press, 1966.

6. See A.G Hopkins . an Economic History of West africa. New York,Columbia University Press,1973.pp.125-126.Also see : J. Copans. Ethnics et regions dans une formation sociale dominee. Anthropologie et Societes. Vol.2 . 1978.pp. 95 - 115.

7. S Amin. The dynamics and Limitations of Agrarian Capitalism in Black Africa i P. Gutkind and P. Waterman (eds) African Social Studies : A Radical Reader . New York, Monthly reveiw Press, 1977.pp.154-158.

8. See A.G. Hopkins. Imperial Business in Africa Part II. Journal of African History. Vol.17 No.2. 1976.pp. 267-290.

9. C Anke. A Political Economy of Africa . Essex, London, 1981. pp.46-51.

10. A.E. Ewing. Industry in Africa. London,Oxford University Press,2968. chapter-2.

11. Calculated Form : IMF. World Economic Outlook. April 1985.table 27. p.234.

12. Uka Ezenwe . The Development of the Least Developed Countries of Africa. Africa Development. Vol.8,No.2,1983.p.6.

13. Calculated Form : IMF. World Economic Outlook. 1985.table 5. p.210.

14. the World Bank . Accelerated Development in Sub-Saharan Africa: An Agenda for Action. Washigton D.c.1981. table 3. p.145.

15. Helge Hveem. The Extent and Type of Direct Foriegn Investment in Africa.pp.59-91.

16. B.Dinham and C.Hines. Agribusiness in africa. London, Earht Resource Research,1982.

17. I.Diaku. Vhicle Assembly plants of Nigeria as a Means of Technology Transfer/ Acquision: A Preliminary Assessment. Africa development. Vol.7.No 3. 1982. pp.22-36.

18. U.N.Center on Transnational Corporations. Resent Trends in Mining Agreements.pp. 49-50.

19. S.Gorge. How the other half dies : the real raesons for World hunger. Mintclair, Nwe Jersey , Allenheld, Osmun, 1977.

20. See P.Streeten and S.Lall. op-cit.pp.169-179. Also see P.Mcgowan and D.smith. economics Dependency in Black Africa: an analysis of Compiting theories. International Organization.vol.32(1979), No.1, pp.179-236.

21. Olive Thomas. Industrialization and the Transformation of Africa: An Alternative Strategy to MNC Expansion . in C.Widstrand.op-cit.pp. 325-360.

22. Dharam Ghai. Perspectives on Future Economic Prospects and problems in Africa in J.N.Bhagwati. Economics and World Order.New York,Macmillan Publishers, 1972.P. 266.

المؤلف في سطور:

د. محمد السيد سعيد

* من مواليد بور سعيد بجمهورية مصر العربية عام 1950

* حصل على الدكتوراه في العلوم السياسية من جامعة نورث كار ولينا عام 1983.

* له عدة أبحاث وكتب في مجالات العلوم السياسية والاقتصادية صدر بعضها باللغة العربية، والبعض الأخر باللغة الإنجليزية.

* يعمل حاليا باحثا بالوحدة الاقتصادية بمركز الدراسات السياسية والاستراتيجية التابع لمؤسسة الأهرام بالقاهرة.. .



نظريات التعلم

دراسة مقارنة

الجزء الثاني

ترجمة: د. علي حسين حجاج

مراجعة: د. عطية محمود هنا